IX. ÉVFOLYAM 5–6. SZÁM 2004. MÁJUS–JÚNIUS Ára: 548 Ft

internet kalauz

• AKTUÁLIS • FILM • JÁTÉK • KIKAPCSOLÓDÁS • MÉDIA • ONLINE ÜZLET • RANDEVÚ • SZTÁR





BEHÁLÓZVA: DOMBÓVÁRI GÁBOR RÁDIÓS ÉS TELEVÍZIÓS MŰSORVEZETŐ

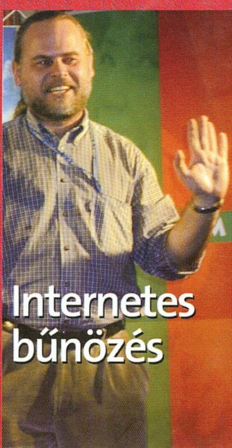
„Szerettem játszani a valósággal...”

Netező lány, aki kóbor macskákat ment



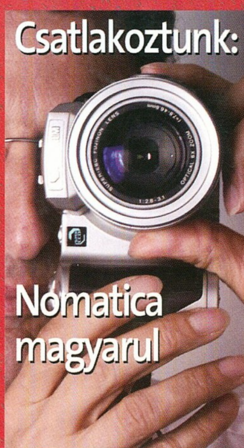
Lázadás a szépség ellen





Internetes bűnözés

Csatlakoztunk:



Nomatica magyarul



Szendi Gábor múlt havi cikke, a Megszállott Adoniszok kiváltotta a testépítők (vagy az Adoniszok?) haragját. Izmosabbnál izmosabb megjegyzésekkel illették szerzőnket.



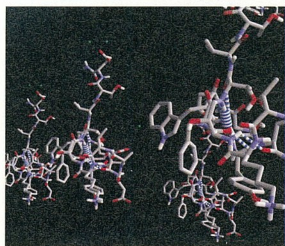
Üzleti szempontból is tekintélyes falatnak ígérkezik a Közháló, hiszen az IHM által koordinált projektre 2006-ig több mint húszmilliárd forintot költ a kormányzat.

Az Internet Kalauz
5–6. számának tartalma

aktuális







szabadidő



A női szépség a leggyűlöletesebb dolog a világon, évente százmilliók szenvednek tőle, százezrek halnak bele, és százmilliárdokat költenek rá.

Alapítva: 1996

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ:
Vértes János Andor

KIADJA:
Adverticum Rt.
1118 Budapest, Ugron Gábor u. 35.
Telefon: (36-1)248-3230
E-mail: ikalauz@prim.hu
URL: http://prim.hu, http://www.prim.hu/ikalauz

FELELŐS KIADÓ:
Szabó Hédy (hszabo@prim.hu)

OLVASÓSZERKESZTŐ:
Fábián Gábor (gfabian@prim.hu)

TÖRDELŐSZERKESZTŐ:
Henger Attila (ahenger@prim.hu)

Ára: 548 Ft
Előfizetési díj egy évre: 5472 Ft

Megrendelhető a Kiadónál, e-mailben (ekiss@prim.hu), levélben vagy faxon, továbbá a prim.hu weboldalról kiindulva a megrendelőlap kitöltésével, valamint a Magyar Posta Rt. ÜLK ügyfélszolgálati irodáiban és vidéken a postahivatalokban.

Hirdetéstarifák: megtalálható a prim.hu legalsó soráról elindulva.

Hirdetésfelvétel: a Kiadóban

Hirdetési vezető:
Henger Ágnes
Tel.: 06-20-9343-077, 06-30-9840-221
henger@prim.hu

Nyomdai előkészítés: Artur Repro Stúdió

Nyomás:
Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház utca 38.
Tel.: 06-88-591-630

Terjeszti: LAPKER Rt., Magyar Posta Rt. ÜLK

HU ISSN 1219-9001



A kiadó a Magyar Terjesztés-Ellenőrző Szövetség tagja, az Internet Kalauz példányszámát a MATESZ auditálja.
A magazint rendszeresen szemlézi az
»OBSERVER«
Budapest Médiafigyelő Kft.



Készült az Informatikai és Hírközlési Minisztérium támogatásával.

üzlet

webmester

utazás









Mi, megszállott monitorfejűek

Szendi Gábor múlt havi cikke, a Megszállott Adoniszok kiváltotta a testépítők (vagy az Adoniszok?) haragját. Izmosabbnál izmosabb megjegyzésekkel illették szerzőnket, aki az emberi lélek avatott kutatója, pszichológus, tudományos munkatárs a Semmelweis Egyetem Magatartástudományi Intézetében, és természetesen nem felületes magánvéleményt, hanem kutatási eredményeket közölt a body-buildinget éppenséggel nem sportként űző emberekről. Magáról a testépítésről – éppen a megkülönböztetés érdekében – a cikk is kimondja, hogy az sport. De hát úgy sportszerű, hogy hallgattassék meg a másik fél is, az olvasó természetesen levonhatja maga számára a tanulságot (ha ehhez a cikk újraolvasása szükséges, ajánlunk egy URL-t: **hirek.prim.hu/cikk/39161***). És ha elolvastuk, vessük össze a stílusát az alábbi sorokéval, amelyeket – a változatosság kedvéért – egy testépítő-magazin szerzője küldött e-mailben...*

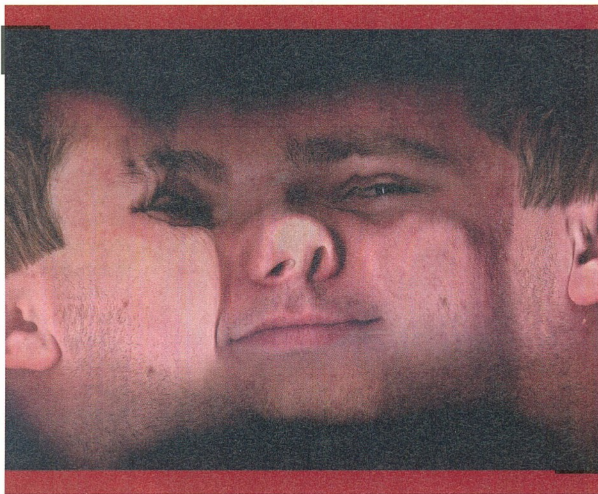
VÉRTES JÁNOS

Életmód és szabadidő

„A vélemény szabad, de sosem árt, ha véleményt úgy alkot valaki, hogy van valami fogalma az adott témáról. Ez talán elemi szabály lehetne magánbeszélgetések során is, de törvényerejűnek kellene lennie az újságírásban – és persze, hogy nem az!

A sajtónak sajnos felelőssége van: ez az, amit a szennylapok nagy ívben leszarnak, de sajnos egyes szaksajtónak nevezhető orgánumok is lejutnak néha erre a szintre.

Félelmetes példa erre az, amikor az Internet Kalauz szabadidőrovatában a testépítés egyfajta sajátos elemzésébe kezd egy Szendi Gábor néven futó idióta – és hogy félreértés ne essék: nem a testépítés internetes előfordulását választotta témául –, aki minden bizonnyal már az újság jellegéből kifolyólag is rettenetes tapasztalattal és ismeretanyaggal rendelkezik; vagy legalábbis azt képzeli, átfogóan látja a témát néhány Kiskegyed-szintű weblap felkeresése után.



Tipikus újságírói felfogás ez: dugjuk a fejünket a seggünkbe, majd nézzünk ki a lukon, és az azon beszűrődő, nem éppen széles körű információk alapján próbáljuk meg buta, hazug kis világnézetünket eladni.

Már maga a helyzet is abszurd! Egy internetről szóló magazin szabadidős tevékenységnek titulálja a testépítést – nem inkább az internetezés lenne szabadidős tevékenység, míg a testépítés inkább életmód?”

Bocsánat, de itt a szerkesztőnek közbe kell szólnia, mert véletlenül témánál vagyunk: az internetezés szabadidős tevékenység lenne? Nos, a világért sem állítanám szembe a testépítéssel (mert az is átitathatja valakinek a teljes életét, nemcsak a szabadidejét), de... Kedves kolléga úr! Annak az eszköznek a használata, amely kapcsolatteremtésre, ismeretszerzésre, munkavég-

zésre, bevásárlásra, szórakozásra, tájékozódásra egyaránt alkalmas, amelynek segítségével megszervezhetjük utazásainkat, rendelhetünk repülőjegyet, lefoglalhatjuk szállodai szobánkat, elintézhetjük ausztrál munkavállalási engedélyünket, vagy éppenséggel időpontot foglalhatunk egy konditeremben (hogy hódolhassunk testépítő szenvedélyünknek), bizony nem nevezhető szabadidős tevékenységnek. Természetesen tudomásul vesszük, hogy ma még Magyarország lakosságának csupán elenyésző kisebbsége használja az internetet életmódszerűen a mindennapokban, de azért – azt hiszem – abban kiegyezhetünk, hogy ez a testépítők esetében is igaz (az „Adoniszokról" pedig – akikről ugyebár a cikk szólt – ne is beszéljünk)...

„Testépítő-magazin szerzőjeként el is gondolkoztat rögtön egy gondolat: vajon miért nem írnak a testépítő-magazinok az internetezésről vagy mondjuk a Microsoft üzletimegoldások-konferenciájáról? Talán nem érzik kompetensnek magukat a témában? Talán szorult beléjük némi szerénység, hogy nem ütik más dolgába az orrukat?"

Engem is elgondolkoztat: miért nem? Mondjuk a Microsoft üzleti megoldásait én is hagynám, de az internettel egy testépítőmagazinnak előbb-utóbb éppúgy számolnia kell, mint egy orvosi hetilapnak, egy autósújságnak vagy mondjuk – ha már a kolléga fentebb említette – a Kiskegyednek. Miként hiba az internetet csak és kizárólag szabadidős tevékenységnek tekinteni, hiba úgy gondolni rá, hogy „az valami informatikai hókuszpókusz"... Lassan az iskolák is leszoknak arról, hogy a matektanár privilégiumának tekintsék az internetet, és helyreáll az a normális állapot, amikor a történelem- vagy a földrajztanár is webes adatgyűjtésre biztatja diákjait, sőt az ének-, a rajz- és a tornatanár ugyancsak. Szerénység lenne, ha a testépítők nem vennének tudomást erről a sokoldalú eszközről? Így is lehet mondani, bár a butaság szinonimái között a szerénységet nem sorolja fel a rokon értelmű szavak szótára...

A kolléga egyébként ezután levelében sorra veszi a cikk mondatait, és abban már kevesebb az internetes vonatkozás, annál több a gorombaság. Természetesen a névtelen levél végén ott a jól ismert provokációs trükk: „úgyse merik közölni" – amire a szerkesztő akkor is elindul a közlés irányába, ha amúgy értékítélete azt diktálná, hogy kár lenne az olvasót ezzel terhelni... Nos, vágjuk el a gordiuszi csomót úgy, hogy idézgetünk, és fogadja el az olvasó a becsületszavamat, hogy az egész levél stílusa ilyen...

Ez a cikk akkor se...

„Miről is szól a cikk?

Ez az a faramuci helyzet, amikor minden egyes mondatba bele lehetne kötni – és bele is fogok! Már az elején elmeroggyant párhuzamokat találunk az anorexia és a testépítés között, amit állítólagos kutatók vizsgáltak, és rettenetesen meglepő tényekkel bombáznak minket: az emberiség nagy százaléka nincs megelégedve a testével, és persze ez egy lenézendő, buta dolog!

Az Adonisz-komplexus, igen, cikkünk adu ásza! Amikor egy ember egész életvitelét és gondolkodását áthatja a testével való foglalkozás – ami természetesen kényszeres –, tehát aki ésszel táplálkozik és sportol, az egy komplexusos barom. Nézzük csak, mit tesznek az állatok a természetben, vagy mit tett a még nem civilizálódott ember? Vadászott – igen, testmozgást végzett –, táplálkozott, szaporodott, mint ahogy teszi ezt az összes állat is a természet törvényei szerint; tehát a testükkel foglalkoznak, biztos nekik is csökkentértékűség-érzésük van! Hiszen nem mindenki lehet értékes, mint a szerző, Szendi Gábor!

Másik oldalról közelítve a témát, ha a testeddel foglalkozol, csökkent értékű vagy, ezért drogozzál, igyál, dohányozzál, egyél szemetet, mint a többi birka, hogy aztán a nyugdíjad elmenjen gyógyszerre! Hirdesd, hogy Te kemény hedonista vagy, és értékes a menő autódtól, valamint az eljátékgépezett pénzedtől leszel, vagy esetleg az internetes rejszolástól, a monitorfejű életmódtól – hiszen aki nem a testével foglalkozik, hanem a számítógépének él, miközben egy igénytelen állat (és mennyi ilyen szerencsétlen van), az egy egészséges, normális ember – esetleg a fasz cikkek írásától!"

Az érvek – gondolom – mindenkit meggyőznek, ugorjunk egy picit, már csak azért is, mert mégiscsak internetes magazin vagyunk, és ha meglátunk egy URL-t, az izgalmasabb számunkra, mint a trágár szavak halmozása...

*„Segg, izé, Szendi Gábor szerint minél jobban megközelíti valaki Mr. World Muscle arányait, annál jobban eltávolodik remélt céljától. De kedves Gábor, ki az a Mr. World Muscle? Mi ilyen címről sajnos nem tudunk, a **www.musclememory.com** sem tartalmaz ilyen bajnoki címről információkat – mert bizony mi buta, lelki nyomorék testépítők is tudjuk ám kezelni a böngészőt, ha sokat gondolkodunk rajta!*

Izomdiszmorfia, erről már más barom tollából is hallottam! Írok is egy cikket hamarosan az újságírói agyatrófiáról! A jó hír, hogy nem mindenki beteg, mert nem a végletek közül kell választanunk, mint Woody Allen és Arnold Schwarzenegger, és itt meg is tudjuk, hogy a siker nem az izmokkal függ össze, lásd Woody Allent, aki a szerző szerint sikeres, én meg eddig úgy tudtam, hogy egy szerencsétlen, elvont barom, akinek a magánélete romokban, és saját mostohalányát kefélgeti, stb. Arnold Schwarzenegger persze nem sikeres, hiszen csak a legjobb testépítő volt a világon, az egész mozgalom népszerűvé tevője, a legjobban fizetett színész, és most Kalifornia kormányzója!

A végén kapunk tesztkérdéseket, hogy megállapítsuk, van-e Adonisz-komplexusunk: ezért roppant hálásak lehetünk! A kedvencem az, amikor megkérdezik, nem költünk-e az izmainkra túl sok pénzt? Mert mire is kéne költeni? Ezt Gábor barátunk biztos jobban tudja, mondjuk cigire, piára, narkóra, ékszerre, a számítógépünk állandó fejlesztgetésére, hogy gyorsabb legyen a CS – meg amúgy is kurvára szeretnénk, ha Szendi Gábor-féle idióták írnák elő, hogy mire költsük a pénzünket!

Az Adonisz-komplexus terjed! Az ember maga is áruvá vált, a testépítő egy manipulált ember, aki meg akar felelni a vele elhitetett ideáloknak! Tehát nem az átlagember a manipulált, aki olyan autóról ábrándozik, amit a reklámban látott, a nő, aki megveszi a hajfixálót, nehogy a lelapuló haja miatt ne figyeljenek rá, az átlagember, aki azt a szemetet eszi, amit lát a reklámokban – hanem a hülye testépítő, aki tudatosan foglalkozik a táplálkozásával, akinek élete célja egy teljesítmény elérése, nem a fogyasztás és a harácsolás. Érdekes logika, nem kéne egy kicsit frissíteni a szoftvert, Gábor, ha már a hardver olyan, amilyen?

Amit különösen szeretek ebben és a hasonló cikkekben, az az, hogy ismét sportolókkal foglalkoznak, degradálva olyan embereket, akik fegyelmezett, példaértékű életet élnek, miközben a pornós ribancok és nagybetűs senkik sztároknak minősülnek. Mindez semmirekellő, sötét, életképtelen emberek – újságírók, tisztelet a nagyon ritka kivételnek – tollából, akik valami ismeretlen okból kifolyólag hatalmat éreznek magukban ahhoz, hogy büntetlenül, kritika nélkül ítéletet mondjanak mások felett.

Ez a cikk akkor sem jönne le a fent említett újságban válaszként, ha sokkal enyhébben fogalmaztam volna – pedig egy internetes testépítő-magazin szerzője írta.

Kovács Zsolt (www.bodybuilder.hu)"

Ám a kolléga véleménye megérkezett a gordon_1@freemail.hu postafiókról is, két „ajánló" sorral. Úgy gondoltuk, ezt szerkesztés nélkül idézzük, mert talán nem véletlen, hogy a levélírónak épp az olvasás szóval gyűlt meg a baja: *„Ezt ollvasd el te köcsög ahelyett, hogy a testépítők lejáratásával foglalkozol. Biztos megkaptad már, de az ismétlés sosem árt, pláne egy ilyen baromnak nem!"*

Nos, közöljük ezt is, miként a küldemény lényegi elemeit, csendesen elgondolkozva azon, hogy Kovács Zsolt milyen „ismeretlen okból kifolyólag érzett hatalmat magában ahhoz, hogy büntetlenül, kritika nélkül ítéletet mondjon mások felett."



Fehérek közt egy európai

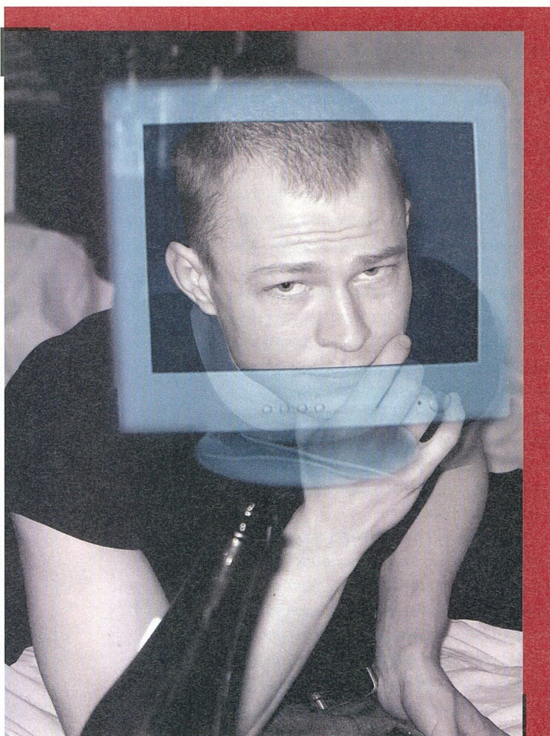
A goromba és többnyire idézhetetlen válaszlevek sorából hadd emeljük azért ki valakiét, akit bizonyosan nem akart megbántani szerzőnk, és akinek kedvéért még egyszer el kell mondanunk, hogy Szendi Gábor nem általában a testépítés nevű sporttal hanem az „Adonisz-jelenséggel" foglalkozott. Részlet a levélből:

„5 éve foglalkozom testépítéssel. Mikor elkezdtem, elhízott voltam, ami fiatal korban ugyanolyan veszélyekkel járhat, mint idősebb korban (nagyobb a szív- és érrendszeri megbetegedések kockázata, stb.). Csak azt akarom ezzel mondani, hogy teljesen pozitív irányban változtatta meg ez a sport (inkább életmód) az életemet. Egészséges vagyok, és sikeres az élet minden területén. Jelenleg főiskolán tanulok, és emellett már van 2 szakmám, barátnőm, barátaim. Én úgy érzem, hogy példaértékű életet élek. Elégedett vagyok a külsőmmel is! Soha nem fogyasztottam anabolikus szteroidokat és hasonló gyógyszereket vagy tiltott teljesítményfokozókat... Persze biztosan sok ember van, aki ha-

sonló dolgokkal él, de ez szinte minden versenysportban – hangsúlyozom: versenysportban – jelen van manapság... Sajnos. (Ld. focisták haláleseteinek sokasága.)

Ez az életvitel az egészségről szól. Az egészséges étkezésről és mozgásról. Ezért érzem úgy, hogy felháborító dolgokat írt. Nagyon sok dolog felbosszantott a cikkel kapcsolatban. A testépítést nem lehet az anorexiához hasonlítani! Ugyan már! Minden sportban vannak megszállottak, aláírom, de – még egyszer hangsúlyozom – ez az egészségről szól!"

Egyetértünk. A cikk meg másról...



Ismét a bodybuilder.hu

Ha már az első idézett olvasói levél a bodybuilder.hu egyik szerzőjétől származott, idézzünk ellenvéleményt is ugyanonnan:

„Helló, a nevem Tihanyi András, a BodyBuilder.hunak vagyok a dietetikusa.

*Aporttáplálkozással foglalkozom (**diet.hu**). Olvastam az adoniszos cikkét, és a válaszokról is hallottam. Szóval csak annyit akartam mondani, hogy fel sem kell venni a reakciókat. Hasonlót én is megírtam (Túry-féle könyv alapján, főleg, ld. **bb.hu**):*

A testképzavar és a viselkedés testsúly-centrikussága, ami számos testépítőnél jelentkezik, hasonlóságot mutat az evési rendellenességekben szenvedőkkel (anorexia, bulimia). A kutatók nevet is adtak ennek: inverz anorexia nervosa (IAN), más néven bigarexia nervosa. Ez nemcsak a szteroidok mellékhatásaként figyelhető meg, viszont gyakoribb a szteroidot fogyasztóknál, akik elégedetlenek önmagukkal, mint a nem használóknál. A kidolgozott testű inverz anorexia nervosások soványnak és kicsinek érzik magukat, bő ruhákban járnak, és általában marékszám szedik a kokszot. Kórelőzményükből sokszor kitűnik, hogy ezt megelőzően anorexiások voltak, és depresszió is társulhat a meglévő tünetekhez, ami viszont a szteroidhasználóknál is gyakran jelentkezik. Én mindig kiakadok, ha a teremben anorexiás, beesett arcú-szemű, elől-hátul lapos, kockás hasizmú nőket látok (a többitől a barátnőm akad ki :-)). A testépítők fokozottan veszélyeztetettek a testképzavarok kialakulásának szempontjából, a szteroidszedőknek pedig egy vizsgálat szerint közel 20%-a szenvedhet IAN-ben! A szteroidszedés jelentkezhet a személyiségzavar jeleként, de a személyiségzavar is megjelenhet a szteroidszedés következtében.

AAS-használóknál a nárcizus-önimádat magasabb értékét és az empátia alacsonyabb pontértékét mérték különböző tesztekkel az átlagos értékekhez képest, ami kapcsolódik a fent leírt pszichés problémákhoz. Megfigyelhető náluk a racionalizálás, érvekkel támasztják alá szerhasználatukat, és elutasítják, alábecsülik az ezzel járó veszélyeket."

A levél tartalmaz még némi okfejtést a szteroidoknak az opioidreceptorokra gyakorolt hatásáról, a magányos sportok kompenzáló jellegéről, no és a kokszolás HIV- és hepatitisveszélyeiről, ezeket azonban részben terjedelmi okokból, részben a téma túlzott szakmai jellege miatt átugorjuk. Aki úgy érzi, hogy így kimarad valamiből, annak az internet számos hasonló tudományos cikket kínál, számunkra pedig már így is félő, hogy Tihanyi András – akár csak a fenti soraival is – magára irányítja a levélírók dühét.

Márpedig: mi nem szeretnénk lapunkban további cikkeket szentelni az Adonisz-jelenségnek, hisz annyi más témához is szolgálhat forrásként az internet...

Mondjuk itt van mindjárt a női szépség és a lázadás ellene! Ha megengedik, figyelmükbe ajánlanám Szendi Gábor (levélíróink kedvéért egy rövid névjegy: Gabor Szendi psychologist, researcher, hypnotherapeutist, NLP master, practitioner, webmaster of www.behsci.sote.hu and www.behsci.sote.hu/nok, hungarian webpage: www.magtud.sote.hu/szengab.htm, english: www.behsci.sote.hu/szengaba.htm) elemzését a 39. oldalon.

A 007-ES WEBÜGYNÖK JELENTI: A NIGÉRIAI 419-ESEK

Levelesládánkat már nyugodtan nevezhetjük szemetesládának, mert fontos leveleinket nap mint nap a szemétből kell kikotornunk. Az egyik fajta e-mail valamely ország bukott diktátorának özvegyétől vagy öccsétől szokott érkezni, akinek még volt lélekjelenléte eldugni harmincmillió dollárt, és hatmilliárd emberből éppen minket szemelt ki arra, hogy 25-30%-os részesedés fejében kimenekítsük pénzét Nigériából, Kínából vagy a Fülöp-szigetekről. Adjuk meg nevünket, bankszámlaszámunkat, és hamarosan jön a pénz. Ki dől be ilyen dumának? De a levelek csak jönnek, jönnek, és ez azt sugallja, hogy az üzlet mégiscsak működik. 419-esnek hívják e szorgos népséget, mert a nigériai törvénykönyv 419-es paragrafusa tiltja a scamnek nevezett tevékenységet.

Egy michigani céget faxon keresett meg *dr. Mbuso Nelson,* miszerint 18 millió dollárt szeretne kimenekíteni országából. A cég könyvelője gondolta, megforgatja vagyonukat, és 2,1 millió dollárt köhögött ki a 419-esnek. Most három évig gondolkodhat cellájában, hogy hol követte el a hibát. Egy harvardi professzor SARS-kutatásra összegyujtött 600 000 dollárral ajándékozta meg a nigériai fiúkat, egy minnesotai üzletember pedig 750 000 dollárral lett könnyebb. Angol jelentések szerint tavaly 150 brit állampolgár dőlt be a 419-eseknek, s összesen 8,4 millió fontot csaltak ki tőlük. Egy ausztrál rokkantnyugdíjas scammer 5 millió dollárt szedett össze azzal a szöveggel, hogy „Ön X milliót nyert az internetlottón”, és egy szaúdi herceg 500 000 dollárt veszített az ügyleten.

WARONSPAM.COM
Where spammers get spammed!
Say NO to Junkmail

Tavaly Nigériában letartóztattak egy társaságot, amelynek lefoglalt vagyona, amit így lopkodott össze, több száz millió dollárra rúg. A bűnszövetkezet egyik tagja parlamenti képviselő volt. Dél-Afrikában 6 embert tartóztattak le 419-es ügyletek miatt. A módszer azonban már régen nemcsak Nigériából jön, hanem az egész világon kiterjedt bandahálózatok foglalkoznak scammeléssel. A scamlevelek gyűjteménye megtalálható a **www.scamorama.com** címen, elmeorvosoknak különösen ajánlott, hiszen látni lehet, mi mindennek bedőlnek az emberek. Szakértők szerint az egyetlen dolog, amit egyénileg tehetünk a scam ellen, hogy ha ilyen levelet kapunk, a feladó e-mail címének @ előtti részébe beírjuk, hogy abuse, és forwardoljuk a küldeményt. Ekkor a szolgáltató cég letiltja az e-mail címet.

(Szendi Gábor)



FOCI MOBILON

A T-Mobile WAP-portálján már május elejétől megtalálhatók a fontos képes és szöveges információk az UEFA EURO 2004-ről, júniusban pedig a labdarúgó Európa-bajnokság minden mozzanatát nyomon lehet követni a mobilszolgáltató jóvoltából. A T-Mobile – amely az UEFA EURO 2004 hivatalos támogatója és mobilszolgáltatója – az ország hét városában nyit T-Mobile foci-Eb-klubot, de természetesen abban is segíti ügyfeleit, hogy WAP-on, SMS-ben, MMS-ben és a Magyarországon újdonságnak számító video-MMS-ben is követhessék a kontinens legjobb labdarúgócsapatainak mérkőzéseit, illetve a látványos megnyitó és záró ceremóniát.

Az UEFA EURO 2004 ideje alatt a T-Mobile az ország hét városában – Budapesten, Győrben, Debrecenben, Miskolcon, Szegeden, Pécsett és Velencén – jó hangulatú focinézőre és játékra invitálja a sportág rajongóit. A felejthetetlen percek mellett a játékok szerencsés nyertesei között naponta Nokia és Sharp telefonokat sorsolnak ki, valamint mezek, pólók, dzsekik, sapkák, sporttáskák és UEFA EURO 2004 (Adidas Roteiro) focilabdák várnak gazdára. Minden rangadó előtt 5 nappal az UEFA EURO 2004 hivatalos partnere jegyeket sorsol ki a játékok nyertesei között, így a legszerencsésebbek a helyszínen szurkolhatnak a világ legjobbjainak. Természetesen a jegy mellett a nyertesek utazási költségét is a T-Mobile vállalja magára.

A T-Mobile WAP-oldalán szinte minden megtalálható, amit az UEFA 2004-ről tudni érdemes, annak történelmétől az aktualitásokig. A híreken túl megfelelő mobiltelefonnal a játékosok és a helyszínek képes bemutatói, a meccsekről és a gólokról készült tudósítások és a letölthető videofelvételek is megtekinthetők. A T-Mobile ügyfelei arra alkalmas mobiltelefonjukra MMS-ben rövid videofilmeket kapnak a már megszokott és kedvelt képes összefoglalók mellett. Az UEFA labdarúgó Európa-bajnoksággal kapcsolatos, a rádióban, SMS-ben, MMS-ben és a rendezvényeken feltett sok száz kérdésre a válasz a T-Mobile WAP-oldalán, a júniustól már t-zones néven elérhető legnagyobb hazai WAP-portálon hiánytalanul megtalálható.



ELDOBHATÓ E-MAIL CÍM

Az Internet Fejlesztési Alapítvány (INFA) Magyarországon ingyenes szolgáltatást indított a spam elleni küzdelem égisze alatt. A **www.infa.hu** címen igénybe vehető „eldobható e-mail cím” szolgáltatás lényege, hogy megakadályozza a különféle internetes regisztrációk során megadott címek felhasználását spamküldésre, mivel az ott megadott elérhetőség 24 óra múlva megszűnik. Ennek hasznát azok érezhetik igazán, akik gyakran regisztrálják magukat valamely szolgáltatás keretében, ám nem bíznak meg száz százalékig a másik oldal adatkezelési elveiben.

Az eldobható e-mail cím lényegében egy e-mail továbbító rendszer, amely a regisztrálótól elkéri már használatban lévő elektronikus levélcímét, és annak betűiből generál egy 24 órás elérhetőséget. Az erre érkező leveleket a rendszer továbbítja a felhasználó állandó postafiókjába, szűrés nélkül. 24 óra elteltével az automatikusan generált e-mail cím törlődik a rendszerből, és az átirányítás megszűnik, így ha a későbbiekben a címet valaki etikátlan célokra (vírusküldés, spam) használja fel, a levél a felhasználóhoz nem jut el, „az e-mail cím nem létezik” üzenettel automatikusan visszapattan.

A szolgáltatás az **email.infa.hu** címen érhető el.

Átalakul a legnagyobb mobilcég tartalomszolgáltatása

Immár a 777mobil WAP-portált is utolérte a névváltoztatás: a T-mobile Magyarország WAP-portálja ezentúl t-zones néven érhető el, természetesen az eddiginél is több tartalommal. Ezzel párhuzamosan június 2-án este megkezdődött a vállalat honlapjának átalakítása.

www.t-mobile.hu

A márkaváltás során a korábbi Westel-honlapot a **www.t-mobile.hu** internetcímen elérhető, mind megjelenésében, mind kezelhetőségében korszerűbb, az eddigieknél egyszerűbben használható új site váltja fel. A T-Mobile internetoldalán az ügyfelek egyéni és vállalati portál közül választhatnak, és természetesen könnyen elérhető lesz a népszerű Webshop is. A legkeresettebb témák köré csoportosított új menürendszer átláthatóságot kínál, és a sokak által használt szolgáltatások – pl. a tudakozó – ezentúl közvetlenül a főoldalról érhetők el. A T-Mobile honlapját a fehér alapszín mellett a magenta és a szürke árnyalatai, valamint a társaságra jellemző képek teszik egyedivé. A tájékoztató oldalakon kívül a szolgáltatások és az ügyfélszolgálati felületek is átalakulnak. A június elején végrehajtott változtatásokat a következő hónapokban további hasznos kiegészítések, fejlesztések követik.

t-zones

777 helyett t-zones néven érhető el ezentúl a T-Mobile egyedülálló tartalomszolgáltatása, amely a vállalatcsoport nemzetközi partnerkapcsolataira támaszkodva jelentősen kibővül. A WAP mellett SMS-ben, MMS-ben és az interneten Magyarország legnagyobb mobil-tartalomválasztékát kínáló t-zones számos új érdekességgel szolgál. A világ meghatározó zenei csatornája, az MTV hetente frissülő Top 20-as európai slágerlistája, a mindenki által jól ismert Universal Mobile sztárjainak háttérképei, valamint a népszerű slágerek polifonikus és MP3 formátumban letölthető csengőhangváltozatai egyaránt megtalálhatók. A megújult videotárban az extrém sportoktól a divat világáig több témakörben a hollywoodi Cinema Electric stúdió kifejezetten mobiltelefonra készült videofilmjei tölthetők le. A Sony Pictures jóvoltából a legújabb filmekkel kapcsolatos háttérképek és játékok közül választhatnak a t-zones portál látogatói, és természetesen nem hiányozhatnak a világszerte nagy népszerűségnek örvendő Walt Disney-rajzfilmfigurák sem. A játékok szerelmesei számára jó hír, hogy a számtalan új kalandjáték mellett a t-zones oldaláról a T-Mobile ügyfelei júniusban ingyenesen tölthetik le telefonjukra a PC-s változatban már jól ismert Prince of Persia Harem Adventures játékot.

Az átalakítás alatt...

...a kiszolgálás majdnem zavartalan – lehetne kiírni az utcai botok mintájára akár a Webshopra is. A „majdnem" oka, hogy az összes online felület több ezer oldalnyi tartalma, a számos interaktív funkció – pl. online ügyfélszolgálat, Webshop, e-mail, Multimédia Album –, valamint a nyolc különböző, egymással együttműködő kiszolgáló rendszerének átállítása



hosszabb, akár egy napot is meghaladó időt vehet igénybe. A szolgáltatások WAP-os és internetes oldalai értelemszerűen a két felület átállításának időpontjától érhetők el, azaz előfordulhat, hogy átmenetileg valamely szolgáltatás eltérő néven vehető igénybe mobilról és a weben.

A T-Mobile régi és új honlapja, valamint a WAP-oldalak az átállás során átmenetileg nem lesznek elérhetők, amiről az ügyfeleket és az érdeklődőket egy erre a célra létrehozott oldal tájékoztatja.

Amint a www.t-mobile.hu működni kezd, a **www.westel.hu** internetcímen a márkaváltásról szóló tájékoztató fogadja a látogatókat, akik azonnal továbbléphetnek a T-Mobile új portáljára.

ÚJ SZTRÁDA SZÜLETIK

Virtuális magánhálózatok a Közhálón

Üzleti szempontból is tekintélyes falatnak ígérkezik a Közháló, hiszen az IHM által koordinált projektre 2006-ig több mint húszmilliárd forintot költ a kormányzat. Az elmúlt évek, sőt talán évtizedek legnagyobb infokommunikációs fejlesztési programja azonban sokkal nemesebb és egyszersmind praktikus célokat is szolgál. A Közháló az információs társadalom kialakításának egyik legfontosabb infrastrukturális eleme, konkrétan pedig olyan központi kommunikációs eszköz, amely azonos esélyt biztosít majd az állampolgárok számára az interneten található szolgáltatások és információk elérésére, az egész országot lefedő közösségi hozzáférési pontokon ugyanis bárki használhatja a legújabb, virtuális közműnek nevezett szolgáltatást.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Jelöltként kezdtük, és immár az Európai Unió újdonsült tagjaként folytathatjuk az Európa-terv részeként meghirdetett, több évre szóló kormányzati program megvalósítását. A Közháló, az új informatikai közmű rendkívül összetett rendszer, tartalommal, szolgáltatással, infrastruktúrával, hálózatfelügyelettel. Mindennek jó része a felhasználók számára láthatatlan, de – miként a bonyolult, szerverekből, adatbázisokból, hálózati elemekből álló internet világából is csak a monitoron megjelenő információ a lényeg – itt is az állampolgárok mindennapi életének egyszerűbbé tétele a végső cél.



Fotó: Deák Krisztina

Kormányzati láncszemek

A kormányprogram előírja a közösségi hozzáférési pontok számának növelését, illetve az iskolák számára szükséges hálózati infrastruktúra biztosítását A Közháló e feladatok ellátásában játszik szerepet.

A Közháló koncepciója a Magyar Információs Társadalom Stratégia (MITS) elkészítéséről, a további feladatok ütemezéséről és tárcaközi bizottság létrehozásáról szóló kormányhatározat alapján, az IHM által kidolgozott ágazati részstratégiában jelent meg. Az ágazati részstratégiák tavaly nyáron készültek el, a teljes MITS-t 2003. november 17-én fogadta el a kormány.

A Közháló program szorosan kapcsolódik az Oktatási Minisztérium Sulinet Expressz programjához és az Európai Unió eEurope 2005 akciótervében megfogalmazott célkitűzésekhez.

A program egyik legfontosabb szakmai hatása, hogy résztvevői kedvező áron, jó minőségben, ellenőrzötten nyújtott virtuális magánhálózati IP-szolgáltatást kapnak. Létrehozása közvetlen hatást gyakorol a területfejlesztésre is, oly módon, hogy a közintézmények bekapcsolódnak az internethálózatba, az új közmű hozzájárul a települések modernizációjához, a kis falvak lakosságmegtartó képességének növeléséhez, az elektronikus szolgáltatások általános fejlődése révén pedig javíthatja a helyi versenyképességet.

Működésének közvetett hatása számos területen jelentkezik, például a széles sávú távközlés megjelenik az infrastruktúrával nem megfelelő módon ellátott területeken, ami által megindulhatnak az e-gazdaság, az e-kereskedelem stb. folyamatai.

A Közháló koncepciójához kapcsolódik a Nemzeti Fejlesztési Terv Gazdasági Versenyképesség Operatív Programja (NFT GVOP), amelyben 4. prioritásként szerepel a széles sávú távközlési infrastruktúra fejlesztése. Vagyis érdemes ennek a pályázatait is figyelemmel kísérni.

A hálózat elemei kisebb-nagyobb mértékben már léteznek, működnek, most ezek központi támogatással történő korszerűsítése, egységes rendszerbe szervezése valósul meg. Például iskolák, könyvtárak, művelődési házak vagy akár kórházak, egyházak és más civil közösségi helyek kapcsolódhatnak a rendszerbe, azonos színvonalon és feltételekkel. Mivel e végpontok funkciója, állami kötelezettsége és önkéntes társadalmi szerepvállalása is eltérő, nehéz – de nem is cél – egységesíteni a feladatokat, sőt olykor (például egy polgármesteri hivatal esetében) találkoznak a közigazgatási és az egyszerű tájékoztatási, segítségnyújtási szerepek.

Nyilvános és magánhálózat kombinációja

A Közháló által nyújtott lehetséges funkciók három (plusz egy) körbe sorolhatók. Egyrészt a végpontokon bárki számára nyilvános hozzáférést biztosítanak a világhálóhoz – ehhez hasonló funkciót látnak el a szintén mostanában létesülő eMagyarország-pontok. Másrészt az is fontos, hogy a Közháló a végpontok üzemeltetője, illetve az ott dolgozók számára is lehetővé teszi a széles sávú internetcsatlakozást, ami megkönnyíti a munkavégzésüket. Végül harmadikként meg kell említeni, hogy ez a csatlakozás a végpontok üzemetetőinek saját honlap működtetésére s ezen keresztül nyilvános tartalomszolgáltatásra vagy elektronikus ügyintézésre is lehetőséget nyújt, azaz a polgároknak nem kell befáradniuk a hivatalba, mert a Közháló jóvoltából otthonról, a munkahelyről vagy akár más közösségi hozzáférési pontról elérhetik e szolgáltatásokat.

A hasonló profilú intézmények – az egyes végpontok saját feladatainak ellátásán túl – egységes hálózatba (úgynevezett alhálókba) szerveződnek. A Közháló negyedik funkciója tehát az, hogy ezeket egymással összekösse, és megteremtse a lehetőségét egyfajta belső adatforgalomnak. Jellemző példa erre az évek óta működő Sulinet, amely ténylegesen is a Közháló egyik alhálójává válik. Ugyancsak így működik majd a teleházak rendszere. Hasonló alrendszerbe, úgynevezett kulturális alhálóba szerveződnek a kisebb és közepes (tehát elsősorban vidéki) könyvtárak, múzeumok, közösségi házak. A tervek szerint megjelenik az agrárium közhálója is, s az Agrárkamara kezdeményezésére várhatóan 200 végpont csatlakozik a rendszerhez. Már folynak a tárgyalások az egészségügyi alrendszer kialakításáról; a szaktárca ötszáz kórházat szeretne hozzákapcsolni a Közhálóhoz.

Az egyes alhálók működése hasonlít az üzleti kommunikáció világából ismert virtuális magánhálózatok (VPN – Virtual Private Network) struktúrájára. Gyakorlatilag nem létesül kimondottan erre a célra új hálózat, de az interneten keresztül mégis egy zárt, önálló rendszer jön létre. Pontosabban csak részben zárt, hiszen a belső, úgymond „üzemviteli" funkciókon és információkon kívül nyilvános szolgáltatásokat is nyújt, amelyeket bárki elérhet. Vagyis a VPN középső betűjének jelentése ez esetben Public lehet.

Udvari szállítók az infobusinessben

Abból, hogy a hálózat virtuális, arra lehet következtetni, hogy nem egy fizikailag is új közmű épül, állami beruházás formájában. A Közháló a piaci szereplők szolgáltatásainak – esetenként meglévő hálózatainak – igénybevételén alapul.

Az egyes összetevők beszállítóit (működtetőit) közbeszerzés útján választják ki. Az IHM tervei szerint a Közháló program folyamatosan, több egymásra épülő fázisban valósul meg. A tavaly augusztusi hét kiírás az első fázishoz tartozó feladatok megvalósítására szolgál. Az első nyertest tavaly novemberben, a többit idén februárban hirdették ki. A táblázat mutatja, hogy a Közhálónak milyen fő elemei lesznek, és ezeket mely cégek valósítják meg.

A Közháló elemei és beszállítói

Termékek és szolgáltatások		Beszállító
Gerinchálózati szolgáltatás		PanTel
Elérési szolgáltatás a gerinchálózati csomópontoktól a kijelölt szolgáltatás-hozzáférési pontokra földfelszíni technológiával		Antenna Hungária Emitel Hungarotel Invitel Matáv
Elérési szolgáltatás VSAT-technológiával a gerinchálózat kommunikációs központjából a kijelölt szolgáltatás-hozzáférési pontokra		Hungaro DigiTel
Adatkommunikációs berendezések szállítása, telepítése és karbantartása a szolgáltatás-hozzáférési pontokon		LNX–Synergon konzorcium
Internetszolgáltatás biztosítása, valamint ügyfélszolgálati, internetlaboratórium- és távfelügyeleti szolgáltatás	sulinetes szolgáltatás-hozzáférési pontok számára	Elender
	nem Sulinet-alhálóhoz tartozó hozzáférési pontok számára	EuroWeb GTS-Datanet
Hálózatfelügyeleti szolgáltatás a hálózat távközlési és adatátviteli infrastruktúrájára vonatkozóan, valamint projektmenedzsment- és üzemeltetésfelügyeleti szolgáltatás		Hewlett-Packard Magyarország
Szakmai koordinációs, rendszerintegrátori és oktatási feladatok, a hálózatfelügyeleti központ üzemeltetése		NETvisor

A beszállítók névsora nem tartalmaz különösebb meglepetést: megtalálható köztük szinte mindegyik helyi telefontársaság, továbbá a legnagyobb alternatív távközlési cégek éppúgy, mint az ismert internetszolgáltatók és rendszerintegrátorok. Az Axelero neve ugyan hiányzik a listáról, de tevékenységét mások pótolják. Ezzel szemben például a UPC kimaradása azért feltűnő, mert ezáltal egy technológiával, a kábeltelevíziós internetcsatlakozással lett szegényebb a paletta. Az IHM itt egyértelműen jelét adta annak, hogy technológiasemleges politikát folytat, ráadásul döntése gazdaságilag megkérdőjelezhetetlen: a kábeltelevíziós szakmából az egyetlen pályázó társaság az elérési szolgáltatások nyújtásáért folyó versenyben indult, ám árajánlata ötszöröse volt a nyertes pályázóénak.

A Közháló első fázisában (lépcsőzetes kiépítéssel) mintegy 5000 sulinetes, illetve 2300 további végpont kapcsolódik a rendszerbe. A megvalósuló végpontok magas száma lehetővé teszi, hogy a vállalkozási alapon létrejövő szolgáltatási rendszer lényegesen kedvezőbb árakon üzemeljen, valamint hogy a széles sávú internet olyan végpontokhoz, olyan településekre is eljusson, ahová a kisszámú megrendelő miatt a szolgáltatók nem, vagy csak nagyon drágán építenének ki hozzáférést.

Mivel a Közháló az elkövetkező évek legnagyobb távközlési megrendeléseivel és ennek következtében jelentős piaci hatásokkal jár, az IHM e programmal távközlés-politikai célokat is követ. A program a jövőben az összes olyan településre eljuttatja a széles sávú internetet, ahol közfeladatot ellátó intézmény található. Járulékos, ám korántsem elhanyagolható hatása az informatikai közműprogramnak, hogy ha a szolgáltatók már eljutottak egy településre, akkor nyilván nemcsak a Közháló igényeinek kielégítésével számolnak, s így a kiépített többletkapacitást az üzleti vállalkozások és az egyéni felhasználók részére is értékesíthetik.

A Közháló telepítési ütemezése (I. fázis)

Időszak	Telepítendő végpontok száma	Összes végpont száma
2004. I.	720	720
2004. II.	1720	2440
2004. III.	1820	4260
2004. IV.	920	5180
2005. I.	1000	6180
2005. II.	874	7054
2005. III.	246	7300

Civilek az infopályán

A Közháló fontos feladata az eMagyarország program keretében létesülő eMagyarország-pontok kiépítésének támogatása. A program megvalósulása érdekében az IHM támogatni kívánja azokat a szervezeteket és intézményeket (könyvtárakat, teleházakat, önkormányzatokat, egyházi és közművelődési intézményeket, kórházakat, szanatóriumokat, idősotthonokat, klubokat, alapítványokat) amelyek már működtetnek közösségi internet-hozzáférési helyeket, vagy vállalják új pontok létrehozását és eMagyarország-pontként történő működtetését. A program – a kis települések speciális helyzetére való tekintettel – lehetővé teszi az internetszolgáltatás összekapcsolását más közellátási feladatokkal, elsősorban postai szolgáltatásokkal, miáltal a kis településeken élők is megfizethető áron, lakóhelyük közelében használhatják az internetet.

Az IHM különböző pályázatain eddig közel ezer nyertest hirdettek, amelyek végpontjaikkal és szolgáltatásaikkal a Közhálót fogják gazdagítani. E végpontok sokszínűségét jelzi, hogy az ITP-15 jelű pályázat március végén kihirdetett háromszáz nyertese között megtalálható például húsz McDonald's étterem, több egyházközség, plébániahivatal, önkormányzat, könyvtár, idősek klubja, fogyatékosok rehabilitációs intézete stb.

A közpolitikai diskurzusban szállóigévé vált esélyegyenlőséget szolgálta az IHM-ITP-16 pályázata, amelyen olyan, 600-nál alacsonyabb lélekszámú települések intézményei indulhattak, ahol az utóbbi időben megszüntették a postai szolgáltatást. E pályázat jóvoltából is mintegy 130 közösségi pont létesül.

Az új, széles sávú informatikai közmű azonban nemcsak ilyen – látszólag esetleges – módon, vagyis a pályázók szeszélyének kitéve formálódik. Az IHM létrehozta az Információs Társadalom Koordinációs Tárcaközi Bizottság (ITKTB) Közháló Albizottságát, amelyben egyeztet a társtárcákkal. Az IHM és az Oktatási Minisztérium között már létrejött az első fázis megvalósítására vonatkozó megállapodás, aminek eredményeként a sulinetes végpontok beszerzési és működtetési költségét az IHM és az OM közösen viseli. Az első fázis részeként megvalósuló többi végpont esetében a költségeket az IHM állja. A későbbiekben a finanszírozáshoz szükséges forrás több helyről érkezik, hiszen az IHM-nek a Közhálóra szánt pénze nem elegendő a teljes program megvalósításához. Az alhálózatok létesítésének forrásait a jövőben az egyes tárcáknak is elő kell teremteniük.

Tartalmilag a szolgáltatásokat a Közháló egyetemesen, minden településen, minden felhasználó részére hozzáférhetően nyújtja, a későbbiekben várhatóan bekapcsolódó minisztériumok megrendelésére, az általuk meghatározott mértékben, illetve szolgáltatási kategóriákban. A cél az egyes minisztériumok által működtetett ágazati vagy alkalmazási alrendszerek minél nagyobb mértékű közös megvalósítása. E törekvés nem korlátozza az alkalmazási és ágazati alrendszerek autonómiáját, speciális igényeinek kielégítését vagy az alrendszerek részeinek az egyes felhasználók, illetve alkalmazások által igényelt, az adott ágazat által irányított független megvalósítását.

A Közháló a tárcák számára azt az előnyt kínálja, hogy szabványos távközlési, informatikai és menedzsmentfeltételekkel, az igények koordinációjával kedvező távközlési szolgáltatási feltételeket tudnak igénybe venni, ami a nyilvánvaló méretgazdaságosság jóvoltából valósulhat meg.

A munkamegosztásban az IHM felel a teljes program koordinációjáért és a távközlési szolgáltatások biztosításáért. Összegyűjti a tárcák igényeit, szükség esetén segít az azokat kielégítő távközlési szolgáltatások követelményeinek meghatározásában, versenyeztetés útján beszerzi a távközlési szolgáltatásokat a piaci szereplőktől, továbbá felügyeli azok szerződési feltételek szerinti nyújtását, valamint érvényesíti a felhasználói és megrendelői érdekeket.

A Közháló használói, a társtárcák és intézményeik feladata lesz az informatikai rendszerek, alkalmazások, adatbázisok létrehozása, működtetése, a Közháló használatára jogosult felhasználók kiszolgálása, valamint informatikai rendszereik menedzselése.

Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy több területen nagy az érdeklődés a Közhálóban való részvétel iránt. Eddig a BM, az NKÖM, az ESzCsM, a KVM és az FVM képviselőivel folytak megbeszélések, de több más intézmény érdeklődése is arra utal, hogy a Közháló valóban az lehet, amit a neve sugall: egy új, az interneten alapuló, átfogó, közös és közösségi informatikai rendszer, az új kor kihívásainak megfelelő információs sztráda.

Kapuk külföldön

A Közhálóéhoz hasonló célkitűzésekkel több országban indult már projekt. A Virginia Information Providers Network fő szlogenje: „Egyetlen közös kapcsolati pont a kormányzati szervek felé" (A Single, Common Gateway to Government). Ez a kapcsolat új, forradalmi koncepció a kormány, a társadalom, az üzleti és az oktatási szféra együttműködésére a közös célok elérése érdekében. Stratégiájuk érzékletes szófordulata, hogy az állampolgárokat sokmérföldes távolságból néhány egérklikkelésnyire hozzák a közösségi szolgáltatásokhoz.

A dán elektronikus kormányzati projekt fő víziója, hogy az információs társadalom eszközeivel hatékonyabban szervezze meg a közszférát. A digitális technológiák szisztematikus felhasználásával új gondolkodásmódot honosítanak meg, így a szolgáltatások és a hatékonyság javítása érdekében átalakítják a szervezeteket, valamint azok munkafolyamatait. Több területen is lehetőség nyílik arra, hogy a lakosok és a vállalatok kiszolgálják magukat; a szolgáltatásokat időtől és helytől függetlenül vehetik igénybe.

Nyerő cég, nyerő technológia

Az SPX Corporation Novell-megoldásokat választott

Április elején a Fortune 500-ba tartozó újabb cég választotta a Novell-megoldásokat informatikai rendszere továbbfejlesztéséhez. Az SPX Corporation műszaki és ipari termékeket, illetve szolgáltatásokat szállít, s dinamikus, növekvő üzleti portfólióval rendelkezik. Az SPX számos céget felvásárolt az elmúlt néhány évben, és szüksége volt egy költséghatékony megoldásra az üzleti tevékenység integrálásához, a termelékenység fokozásához és a biztonság biztosításához a vállalat egészén belül. Emellett fontos szempont volt, hogy a megoldás Linux-rendszeren fusson.

Novell.

Az SPX 5 milliárd dolláros, globális vállalat, műszaki termékek és rendszerek, ipari termékek és szolgáltatások, áramlástechnológia, fűtéstechnológiák és szolgáltatások, valamint szolgáltatási megoldások vezető szállítója. A cég a Novell Nsure és exteNd megoldást (lásd dobozos írásainkat) választotta a biztonságos személyazonosság-kezelés és a szolgáltatásközpontú alkalmazásstruktúra alapjainak létrehozásához. Így az új, saját felhasználói személyazonosság-kezelési megoldással rendelkező alkalmazások és adatbázisok gyorsan integrálhatók a vállalati hálózatba, s a már meglévő, különálló informatikai rendszerek egységesítésével fokozni lehet mind a termelékenységet, mind pedig az összetett, globális hálózat biztonságát.

„Számunkra fontos, hogy gyorsan tudjunk új vállalatokat integrálni, és hogy egyesíteni tudjuk a különálló rendszereket" – mondta *Pete Sattler*, az SPX informatikai vezetője. „A Novell több platformot, rendszert és szabványt támogató megoldása lehetővé teszi számunkra, hogy az új rendszereket gyorsan hozzákapcsoljuk a címtárhoz, és automatikusan ellássuk szolgáltatásokkal a felvásárolt vállalatnál dolgozókat."

A Novell tanácsadói együttműködtek az SPX céggel a biztonságos személyazonosság-kezelő infrastruktúra alapjául szolgáló stratégiai címtár architektúrájának megtervezésében és bevezetésében. Ez az architektúra a Novell eDirectory megoldást használja a felhasználók személyazonosság-információinak központi tárházaként, valamint a Novell Nsure Identity Manager (korábban DirXML) megoldást a személyazonosság-információk más alkalmazásokkal történő szinkronizálásához. Mindkét terméket Linux-rendszerre telepítették.

Megfelelő személyazonosság-kezelési alappal a decentralizált vállalatok is elérhetik informatikai szervezési céljaikat. A rendszergazdák szigorú jelszószabályokat juttathatnak érvényre, s biztosíthatják a kormányzati szabályozásoknak és szabványoknak való megfelelést.

Egyetlen ponton keresztül

A Novell exteNd és Nsure közös használatával egy személyazonosság alapú webes szolgáltatás keretrendszerét alakították ki, amellyel a globális üzleti egységekből származó információt integrálták az egyesült államokbeli fő rendszerbe az alkalmazotti portálon való biztonságos megjelenítéshez. Az

Novell exteNd 5

A Novell februárban jelentette be a Novell exteNd 5 szolgáltatás-központú alkalmazásfejlesztési csomag megjelenését, amely segítséget nyújt a vállalatok számára a webes szolgáltatások gyors tervezésében és fejlesztésében az újabb ügyfelek elérése, a hatékonyabb partnerkapcsolatok kiépítése és az üzleti erőforrások alkalmazottak általi gyorsabb hozzáférhetősége révén. Ez a díjnyertes technológia az innovatív vizuális eszközökkel és az új Linux-támogatással még erőteljesebb megoldás az informatikai fejlesztők számára.

A Novell exteNd 5 a webes szolgáltatások használatával lehetővé teszi a korábbi verzióból származó rendszerek és alkalmazások integrálását. Később ezek a szolgáltatások beilleszthetők az üzleti folyamatokba, és kevés programozói munkával vagy akár anélkül tehetők elérhetővé a dinamikus portálokon keresztül. Az iparági szabványok és alkalmazásszerverek széles skálájának többplatformos támogatásával az ügyfelek kihasználhatják meglévő befektetéseiket, és elkerülhetik a korábban általános, rendszercserével járó megoldásokat.

alkalmazottak már egypontos hozzáféréssel rendelkeznek személyazonosságuk kezeléséhez, a vezetők és informatikai szakemberek pedig gyorsan kiadhatnak azonosítókat, vagy visszavonhatják a hozzáférési jogosultságot a dolgozóktól.

„Mi a webes szolgáltatásokat és a személyazonosság-kezelést egy megoldásként vizsgáltuk, mivel a webes szolgáltatások legjobban a biztonságos személyazonosság-kezeléssel összhangban valósíthatók meg" – mondta Sattler. „Az exteNd is tökéletesen illik a rendszerbe, hiszen az intuitív fejlesztői felület lehetővé teszi a fejlesztőcsapat számára a technológiát használó megoldások gyors megismerését és bevezetését."

A jövőben az SPX várhatóan bevezeti a Novell ZENworks alkalmazást – amely elosztott informatikai rendszerének felügyeletét látja majd el –, és tovább növeli a Novell exteNd használatának mértékét a világ különböző pontjain dolgozó felhasználók információhoz juttatásában. Az SPX vállalati alkalmazásfejlesztő csoportja a Novell exteNdet is bevezeti: a belső informatikai projekteket és a meglévő infrastruktúra-befektetések további kihasználását fogja segíteni, az információtárolók csatolásával.

„A Novell Nsure és exteNd termékekkel kapcsolatos megoldásaink segítséget nyújtanak az informatikai adminisztráció összköltségének csökkentésében" – mondta Sattler. „A Novell az SPX számára többet jelent egy szállítónál. Stratégiai partner, aki segít az üzleti kihívások megoldásában."

Heterogén rendszerek?

A legtöbb vállalat és intézmény többféle rendszert, címtárat használ a belső és külső kapcsolattartásra, nyilvántartásra, amely más és más formában tartalmazza a felhasználók adatait. Egy jellemző informatikai környezet többek között a következő elemeket tartalmazza:

– *személyügyi rendszer:* a legkülönbözőbb korú, különféle eszközökkel és platformokon fejlesztett alkalmazások,

– *levelezőrendszer:* X400, Lotus Notes, iPlanet, GroupWise, Exchange, Mercury,

– *hálózati operációs rendszer:* NetWare, Unix, AIX, Windows, Linux,

– *iktatórendszer:* különféle belső fejlesztések,

– *objektum-beléptetőrendszer:* különböző, többnyire kártyás beléptetőrendszerek,

– *nyilvántartórendszer, belső telefonkönyv:* sokszor szöveges dokumentumok (Word, Excel).

E rendszerek közös jellemzője, hogy mindegyik saját címtárral rendelkezik, mindegyikben megtalálhatók ugyanazok a felhasználói információk, amelyek közül az alapadatoknak (név, beosztás, telefonszám, intézménynév) mindegyikben meg kell egyezniük. Heterogén rendszereknél az integráció hiányában ez a feltétel gyakorlatilag sehol nem teljesül.

A különálló rendszerekből következően az információk többszöri felvitele elkerülhetetlen, azok egyezősége, éppen az emberi beavatkozás miatt, nem megoldott. Egy alkalmazott belépése és kilépése az elszigetelt rendszerek miatt többletmunkát jelent: adatai bekerülnek a humánpolitikai nyilvántartásba, majd azokat létrehozzák egy másik rendszerben, végül pedig a levelezőrendszerben is. Így a szükséges erőforrások kiosztása több időt vesz igénybe, s az azonnali munkakezdés nehézkesen megoldható.

A megoldást, a különböző nyilvántartási rendszerek közötti kapcsolat megvalósítását egy metacímtár jelentheti. A metacímtár az alkalmazotti adatok hiteles és naprakész információforrásaként egyfelől kiszolgálja a csatolt rendszereket, másfelől pedig telefonkönyvként működve az alkalmazottakat is. A Novell metacímtár-megoldása, az eDirectory és a DirXML képes a különböző korú informatikai rendszereket integrálni, az intézmény adatait és alkalmazásait szinkronban tartani. Az egyes – különböző gyártóktól származó – részrendszerek a felhasználók számára láthatatlanul, a háttérben szinkronizálják adataikat, s ezek az egységes, integrált, szinkronizált adatok és alkalmazások a felhasználók számára az év bármely napján személyre szabottan, biztonságosan, a szervezeten belülről és kívülről egyaránt elérhetők.

A DirXML a Novell kiforrott, majd tízéves tapasztalattal rendelkező, teljes szolgáltatáskörű címtár-technológiájának kiterjesztése, amely kihasználja az eDirectory erősségeit.



Az év iparági konferenciája: IT HUNGARY 2004

Az IT Hungary immáron hagyományosan hazánk legjelentősebb informatikai konferenciája, amelyet lapunk is támogat. Az április 21–22-én a visegrádi Danubius Spa & Conference Hotelben megtartott rendezvényen ismét találkozott egymással a szakma krémje, a szállítók és a megrendelők. A következő oldalakon röviden ismertetjük a főbb eseményeket, a legfontosabb gondolatokat és tanulságokat, valamint interjúkat adunk közre a szakma több meghatározó egyéniségével.

AZ ÖSSZEÁLLÍTÁST KÉSZÍTETTE: **SZÉLL ANDRÁS**

Ahogy *Csermely Ákos,* a konferencia szellemi atyja és szervezője fogalmazott: „Az IT Hungary 2004 egy megbeszélés- és előadás-sorozat, amely az informatikában rejlő lehetőségeket mind a vállalkozói, mind a megrendelői oldalról tárgyalja. Ez a két oldalról történő megközelítés üzenetet hordoz: az informatika nem cél, hanem eszköz társadalmi és vállalati céljaink megvalósításához. Még most is szükség van annak tudatosítására, hogy az informatika nem státusszimbólum, és nem játékszer, amellyel azért kell foglalkoznunk, mert a fejlettebb országokban is így tesznek. Az informatika lehetővé teszi, hogy mindennapjainkat jobb minőségben éljük meg, hogy hazai vállalataink és egész társadalmunk versenyképes legyen."

Az IT Hungary 2004 négy szekcióban foglalkozott a legégetőbb informatikai kérdésekkel az alábbi területeken: gazdaság, technológia, kis- és középvállalatok, kormányzat-önkormányzat.

Tartalombarát technológia

Both Vilmos, a Magyar Tartalomszolgáltatók Egyesületének elnöke arra hívta fel a figyelmet, hogy sokévnyi verbális nekibuzdulás és konferenciaígérgetés után most aztán tényleg itt az ideje, hogy az információs társadalom fejlődésében közvetlenül vagy közvetve érdekelt szakmák, ágazatok, civil és szakmai szervezetek, az akadémiai szektor és a kormányzat megbarátkozzon a gondolattal: az internet fejlesztésének ügyében muszáj közösen gondolkodni és cselekedni.

Az IT-szektor azzal tud a legtöbbet segíteni, ha tartalom- és felhasználóbarát technológiákat fejleszt és alkalmaz, amelyek a felhasználók lehető legszélesebb körét segítik át a digitális szakadékon. A tartalomipar pedig azzal, ha segít megértetni az internetben rejlő lehetőségeket a potenciális felhasználókkal, s hitelesen és érthető módon megmutatja: az internet alapvetően nem ellenséges, hanem barátságos közeg; a benne rejlő előnyök és lehetőségek messze felülmúlják a kétségtelenül létező, de jobbára megelőzhető, illetve elkerülhető, kivédhető veszélyeket, kockázatokat.

Az előadó felhívta a figyelmet arra, hogy Magyarországon – mind az EU-tagországok többségéhez, mind a csatlakozásra váró államok élvonalához képest – jelentős lemaradásban van az internet terjedése s ezzel szoros összefüggésben az információs társadalom kialakulása. A különböző felmérések szerint az internet térhódítását korlátozó tényezők közül jelenleg hazánkban a motiváció hiánya a leginkább meghatározó. Ezért óriási a jelentősége a képzésnek és a kommunikációnak.

A fentieket felismerve s egyúttal az EU hasonló programjaiba való bekapcsolódás reményében az MTE – az Infórummal és a Magyar Tartalomipari Szövetséggel közösen – létrehozta a Barátságos Internet Fórumot (BIF). Ennek célja az EU Safer Internet Action Plan programjával összhangban az internet valódi veszélyeinek mérséklése, a világhálóval kapcsolatos indokolatlan félelmek enyhítése, illetve a net hasznosságának hangsúlyozása. A konkrét programok között szerepel a káros és tiltott tartalmak felfedését támogató ún. „forródrót" (hotline) szolgáltatás működtetése, az önszabályozás megszervezése és mindenekelőtt a társadalmi promóció, tájékoztató-felvilágosító programok indítása az internettel kapcsolatos negatív attitűdök megváltoztatásáért. Felmerült a „Barátságos honlap" címke bevezetésének gondolata, amely egyfajta, a site „felhasználóbarát voltát" igazoló védjegyként vagy tanúsítványként szolgálna.

Mobilizálódó informatika

Csilling László, a Pannon GSM technológiai igazgatója előadásában azt emelte ki, hogy a mobileszközök nagymértékben hozzájárulhatnak a vállalati hatékonysághoz.

Ma már széles skálán mozognak a lehetőségek, ha mozgás közben szeretnénk a vállalathoz kötni dolgozóinkat: az SMS és MMS alapú vállalati megoldások, a WAP mint a legkönnyebben programozható eszköz, a SIM Toolkit speciális alkalmazásokhoz, valamint a teljes értékű IT-platformot nyújtó intelligens telefonok számtalan lehetőséget rejtenek a munkáltatók és a munkavállalók számára egyaránt.



Hihetetlen a mobil-adatátvitel fejlődése – GPRS, EDGE, és hamarosan itt az UMTS –, aminek köszönhetően azok a feladatok is megvalósíthatók mobilkörnyezetben, amelyekhez korábban vezetékes hálózatra volt szükség. Az emberek életét megváltoztató mobilitás egyre inkább áthatja a vállalatok hétköznapjait is. Ma már nem a munkatársak elérhetősége jelent versenyelőnyt, hanem annak hiánya egyértelmű hátrányt. A mobiltelefonok nagymértékben programozható eszközökké váltak, számos alkalmazásfejlesztési lehetőség létezik hozzájuk. Természetessé váltak a szinkronizációs lehetőségek, a mobil-operációsrendszerek, a különböző programozási környezetek, és VPN-nel kapcsolódunk a vállalati informatikához.

Az infokommunikációs technológiák fejlődése tehát olyan látványos, hogy nyugodtan álmodhatunk nagyot: szinte hónapok alatt érkezik el hozzánk mindez, a mindennapjainkba, a mobilunkra.

Az év innovatív üzleti megoldása

Az IT Hungary 2004 konferencián – csakúgy, mint tavaly – a helyszínen bemutatott termékekből az elsősorban vállalati informatikusokból álló zsűri kiválasztotta Az év innovatív üzleti megoldását. A címet szoros versenyben – a miskolci IND Kft. middleware banki pénzügyi tranzakciós megoldása előtt – a békéscsabai Prakticomp „McDonald's Média Terminál Hálózat" nevű terméke nyerte.

A McDonald's éttermekben rövidesen elterjedő, internetezésre is alkalmas médiaterminálok működését és felügyeletét biztosító IPConsole vezérlő és távfelügyeleti szoftverrendszer magyar termék, a Prakticomp szakemberei fejlesztették ki online üzemelésű médiahálózatok megvalósítására. Kidolgozott, működő rendszerként biztosítja az interaktív média lehetőségét, az információs pont (e-InfoPont) szolgáltatásait és a földrajzi helytől független, országos vagy globális távfelügyelet lehetőségét akár több ezer terminál számára.

Az öttagú zsűri – *Holczinger Tamás, Jankó Attila, Jungbauer József, Suhajda Attila, Vértes János* – a technológia eredetiségét, innovatív jellegét, üzleti potenciálját és a pályázó üzleti referenciáit együttesen értékelte. Végül azért került az első helyre a Prakticomp, mert nemcsak a fejlesztést tudta felmutatni, hanem egy megkötött üzletet is: szoros versenyben egy importterméknél és egy erős magyar rendszerintegrátor-cégnél bizonyult jobbnak, s vált a több mint négyszázmilliós megrendelés beszállítójává a McDonald'snál. Az innovatív jelleg abban rejlik, hogy nem csupán egy kihelyezett, nagy strapabírású internetterminálról van szó, hanem egy újfajta médiáról, amelynek tartalma az interneten fellelhető, illetve lokális tartalmakból (pl. idegenforgalmi anyagok, cégreklámok) folyamatosan, real-time jelleggel szerkeszthető egy központi felügyeleti helyről. A zsűri tagjai maguk is fenntartással fogadták a nevezést, mondván, hogy internetes terminált már valamennyien láttak, de a terméket alaposabban megismerve be kellett látniuk, hogy ennyire átgondoltan összerakottat, ilyen távfelügyeleti rendszerrel ellátottat még soha.

Hack István, a Prakticomp ügyvezetője némi meghatottsággal vette át az elismerést, amely 500 000 forintnyi készpénzt és 500 000 forintnyi hirdetési felületet jelentett cége számára. Mint elmondta: az ország egyik legszegényebb régiójában, a Viharsarokban megszületett terméktől maga sem várta ezt a sikert. Amikor megemlítettük neki, hogy nem az a csoda, hogy Békéscsabán ilyen fejlesztőműhely van, hanem inkább az, hogy onnan is ilyen sikereket lehetett elérni az értékesítésben, akkor elmondta, hogy győzelmüket rugalmasságuknak köszönhetik. A tárgyalások közben jöttek rá, hogy a késztermék előnyeinek ecsetelése és versenyeztetése helyett vállalni kell, hogy ők pontosan megcsinálják azt, amit a megrendelő felvázol, még akkor is, ha a koncepcióhoz nem kapnak terveket. Vagyis a nagy titok: „azt adni, amit a vevő szeretne, még úgy is, hogy néha nekünk kell kitalálni, mi is az..." Az év innovatív üzleti megoldása ezzel a filozófiával született.

Lesz-e kitörési pont?

Schumann Viktor az informatikai vállalkozások helyzetéről

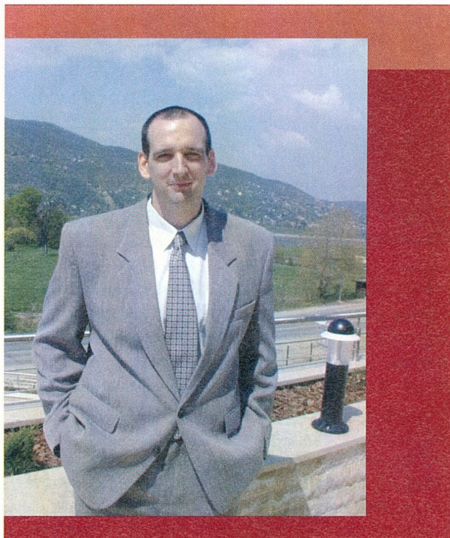
A Project Informatika Kft. magyar kisvállalkozás, amelynek vezetői évek óta keresik, hogy mivel tudnának gyors eredményeket elérni a hazai informatikai piacon. Schumann Viktorral, *a cég ügyvezetőjével és tulajdonosával az IT Hungary 2004 konferencián a cége által követett stratégiáról, az EU-csatlakozás hatásáról beszélgettünk.*

– Az Önök cége kisvállalkozás. Mit gondol az ilyen vállalatoknak jutó állami támogatásokról?

– Általánosságban igaz, hogy ezek a támogatások csak nagyon nagy önerővel vehetők igénybe. A kisvállalkozásoknak pedig pont az a legnagyobb problémájuk, hogy nincs, vagy kevés a tőkéjük, s a dolgozóknak kell elvégezniük az összes feladatot. Nekem fel kellene vennem még egy embert, aki a pályázatokat szervezi, koordinálja és megírja, annak érdekében, hogy be tudjuk indítani a dolgokat, hogy a megfelelő formában tudjuk biztosítani a szükséges adatmennyiséget, és így a támogatásokhoz hozzájussunk. Időnként még a legegyszerűbb Széchenyi-kártya igénylése is nevetséges problémákat tud okozni.

– Milyennek látja most az informatikai piacot hazánkban?

– Egyelőre azt érzékelem, hogy nagyon sokan kivárnak az informatikai rendszerekbe való befektetésekkel. Az EU-csatlakozás és az új pályázati lehetőségek nem kavarták fel annyira a piacot. A cégek óvatosak, és először szeretnék megfigyelni, hogy mi történik, vajon ők maguk meg tudnak-e maradni, vagy egy-két év múlva be kell csukniuk a boltot. Azok pedig, akik így gondolkodnak, nem szívesen fektetnek be informatikai eszközökbe.



– Milyen tervekkel, célokkal álltak elő ebben az évben?

– Olyan termékek kifejlesztésén dolgozunk, amelyekkel ki tudunk lépni az európai piacra, és amelyekről úgy gondoljuk, hogy a következő években lesz jövőjük. A lehetőséget kifejezetten a mobilinformatikai megoldásokban látjuk. Olyan célpiaci szoftvereket fejlesztünk, amelyek az EU-csatlakozás után Nyugaton is értékesíthetők.

– Ha jól tudom, két-három évvel ezelőtt még abban láttak fantáziát, hogy saját vállalatirányítási rendszert fejlesszenek nyílt platformon. Ehhez képest jó nagyot kanyarodtak. Miért váltottak stratégiát?

– Mindig a kis- és középvállalati szegmens volt a célpiacunk. Most látjuk, hogy ezek a cégek is az egyre elérhetőbb árú nemzetközi ERP-rendszereket vásárolják meg szívesebben, mert biztosak lehetnek abban, hogy a fejlesztés és a support hosszú távon is biztosított. Így egyébként várható, hogy a magyar informatikai piac is jelentősen konszolidálódik. Ezért döntöttünk úgy, hogy elkezdtünk foglalkozni egy nemzetközi rendszerrel, a Microsoft Navisionnel. Ezt saját vállalatirányítási szoftverünk helyére tettük be portfóliónkba, és saját fejlesztésű webes megoldásunkat csak olyan speciális esetekben ajánljuk, amikor az ügyfélnek több telephelyes, elosztott adatbevitelre és -ellenőrzésre van szüksége. Az efféle igényeket most még hatékonyabban lehet kielégíteni a mi termékünkkel, de előfordulhat, hogy a .NET térnyerése miatt egy-két éven belül ez is megváltozik. A mobilinformatikához úgy jutottunk el, hogy megnéztük, milyen kiegészítőket lehetne a Microsoft Navisionhöz kapcsolni, és azt láttuk, hogy bizonyos mobilinformatikai eszközöknek mindenképpen lenne helyük a piacon. Ez egy viszonylag új lehetőség, új technológia. Nemrég került piacra a Microsoft .NET technológiája, amellyel PDA-készülékekre lehet fejleszteni. Most gyorsnak kell lennünk – igyekszünk ott lenni az elsők között.

A modern informatikai infrastruktúra követelményei

A szünetmentes áramforrásairól ismert APC (American Power Conversion) célja a magas rendelkezésre állás és a biztonságos üzemeltetés biztosítása bárhol, ahol adatok keletkeznek, ahol azokat továbbítják vagy tárolják. Az IT Hungary 2004 konferencián Balogh Zsolt, *a cég hazai képviseletének munkatársa számolt be a vállalat innovációs tevékenységéről.*

A szakember előadásából kiderült, hogy az APC igyekszik olyan megoldásokat kínálni, amelyek révén:

1. standardizálni lehet a folyamatokat és az architektúrát,
2. csökkenthető az informatikai rendszerek egyedi tervezésének és kivitelezésének költsége,
3. a tervezés–specifikáció–tanácsadás–vásárlás–installálás–tesztelés–átadás folyamatának időtartama akár 90%-kal is lerövidül.

Az előre tervezett, konfigurált, gyártott és tesztelt APC-rendszerek kialakítása moduláris elemekből történik. A végeredmény egy olyan megoldás, amely alkalmazkodik a változó követelményekhez, és szisztematikusan megelőzi a leállásokat, melyek gyakran emberi hiba következményei. Az integrált áramellátási, hűtési, rack alapú megoldás egy architektúrában igény szerint alakítható, hálózatkritikus fizikai infrastruktúrát nyújt. Az architektúra az InfraStruXure™ fantázianevet viseli, amely a következő lehetőségeket kínálja:

1. Szerverszoba, adatközpont esetében a rackek, a teljesítmény, valamint a hűtési megoldások tervezése előre gyártott, moduláris elemekből történik, egy webes alkalmazás segítségével, amelynél a konfigurációkat ellenőrzik.
2. Szerverszoba, adatközpont kivitelezésénél sokkal kevesebb időre van szükség a helyszínen, hiszen előre gyártott elemekből építkezik, s egyszerűbb, gyorsabb az installáció, méretre szabottak a kábelek, s a kívánt csatlakozókkal vannak ellátva. Ugyancsak előre gyártottak a kábelvezető csatornák, nem szükséges álpadló kialakítása. A moduláris elemekből összeszerelt installáció miatt könnyebb a későbbi változtatás.
3. Szerverszoba, adatközpont üzemeltetéséhez képzést, oktatást biztosít az APC, amelynek révén csökken az emberi hibák lehetősége. A standardizált interfészek a későbbiekben megkönnyítik a hibák lokalizálását, behatárolását.
4. A szerverszoba, adatközpont figyelése (monitoring) előre tervezett, tesztelt menedzsment-eszközökkel történik, nem igényel egyedi programozást, és web alapú kezelőfelületek állnak az üzemeltetők rendelkezésére.
5. A szerverszoba, adatközpont karbantartásához egyszerű, moduláris, tervezhető szervizszolgáltatást kínál az APC, amely jelentősen csökkenti a javítási időt, a moduláris felépítés pedig növeli a rendelkezésre állást.

Az InfraStruXure™ alkalmazása tehát kiküszöböli a túlméretezés miatti veszteségeket is, hiszen igény szerint bővíthető, skálázható rendszert hozhatunk létre, még akkor is, ha a beruházáskor nincsenek pontos adataink, vagy a tervezett teljesítmény nem egyezik meg a tényleges igénnyel. Nem is beszélve arról, hogy mentesülünk egy túlméretezett rendszer felesleges beruházási és kényszerű üzemeltetési költségeitől.



Ahogy tetszik

Kis- és nagyvállalati informatika

A computing on-demand (igény szerinti számítástechnika) koncepciója a közeljövőben meghatározója lehet a hazai nagyvállalati informatikai rendszerek felépítésének. A kis- és középméretű cégek piacán pedig a Microsoft belépésével manapság a legizgalmasabb téma a kifejezetten kis- és középvállalatok számára fejlesztett vállalatirányítási rendszerek megjelenése. Dr. Vinkovits Eszter, *a Ker-Soft Kft. ügyvezetője e területeken szerzett tapasztalatait osztotta meg velünk.*

– Milyen tevékenységeket, vállalatokat képvisel a konferencián a Ker-Soft?

– Cégünknek a konferencia fő előadói és támogatói közül a Computer Associatesszel és a Microsofttal van együttműködési szerződése. A CA rendszerfelügyeleti szoftvereinek kapcsán a computing on-demand koncepcióról szóló kerekasztal-beszélgetésen veszek részt. Ez a koncepció az informatikai erőforrások igény szerinti, költséghatékony felhasználásáról szól, mind licenc-, mind hardverszempontból. A Microsoft képviselőjeként pedig egy speciális feladatunk is van: mivel Magyarországon egyedül mi birtokoljuk a Developer Dealer címet, a hazai fejlesztők összefogását és támogatását kell segítenünk. Az utóbbi évben csatlakoztunk a Microsoft Business Solutions Navision-üzletágához is, így most a Navisionről fogok előadást tartani.

– Mi előadásának fő üzenete?

– Szeretném bemutatni, hogy a Navision képes betölteni azt az űrt, amely évek óta tapasztalható a magyar piacon. Eddig ugyanis nem létezett egyszerűen bevezethető, kifejezetten kis- és középvállalkozások számára kifejlesztett vállalatirányítási rendszer. Voltak ugyan hazai szoftverek, és létezett, illetve még ma is létezik jó néhány olyan program, amely méretét tekintve a kicsik, illetve a nagyok között helyezkedik el, de nincs átfogó megoldás erre a szektorra. A Microsoft hátterével és a magyar partnerekkel a Navision szerintem nagyon jó megoldás a kisvállalatok számára.

– Ha jól tudom, saját cégüknél is bevezették a Navisiont. Milyenek a rendszerrel kapcsolatos tapasztalatai?

– Tudni kell, hogy a Navision a könyvelésre épül, abból vezeti le a folyamatokat. Bevezetése tehát ott a legelőnyösebb, ahol a könyvelés házon belül történik. Ennek ellenére nálunk külső könyvelés van – viszont használom a rendszert ennek ellenőrzésére. Az a tapasztalatom, hogy nagy, pozitív változást jelent az adatok egy helyen tárolása. Akár kereskedelemről, akár könyvelésről, akár szervizről, akár ügyfélkapcsolatról legyen szó, mind egy adatbázisból dolgozik. Így sokkal kevesebbet kell az adatrögzítéssel foglalkoznom, és több időt tudok megtakarítani az érdemi munkára.

– A CA képviselőjeként mely területeket érzi fejlődőképesnek hazánkban?



– A rendszerfelügyelet megtalálta a helyét a piacon, a nagyobb cégek tudják, hogy a rendszerfelügyeleti megoldások ma már nélkülözhetetlenek. A T-Systemmel együttműködve olyan projekteket tudhatunk a hátunk mögött, mint a posta és a BKV rendszerfelügyeleti megoldásának kialakítása, valamint a HÍF-nél és a TVK-nál történt bevezetések. Viszont az is megfigyelhető, hogy míg a cégek régebben a komplett megoldásokat részesítették előnyben, ma – feltehetőleg anyagi okok miatt – az egy-egy területre fókuszáló megoldásokat kedvelik. Így előtérbe került például az adatmentés és a vírusvédelem, a biztonságtechnikai terület. Szintén erősen fejlődik a help-desk és a szerviz, ami az outsourcing kapcsán a szolgáltatás mérése, illetve a cégek belső működése szempontjából fontos. A vállalatok kezdik felismerni, hogy a help-desk nem egyszerű „segítséget" jelent, hiszen az ott felgyülemlő adatokból az üzemeltetésre, az informatikai háttér és a munkaerő kihasználására, valamint sok egyéb, a cég gazdálkodása szempontjából fontos területre vonatkozóan lehet következtetéseket levonni.

ERP-börze Microsoft-módra

A vállalatirányítási rendszerek piacán viszonylag új szereplő a Microsoft, amely két évvel ezelőtt szállt be az üzletbe. A Navision és az Axapta akvirálása óta eltelt időszak hazánkban is eseményekkel teli volt, hiszen a cég partnerei már csaknem 100 rendszer bevezetését tudhatják maguk mögött (ennek körülbelül 60%-a Navision), ami jelzi, hogy komoly játékosról van szó. Ládonyi Jánossal, *a Microsoft ERP-üzletágának vezetőjével a Navision és az Axapta piaci helyzetéről, valamint a Microsoft stratégiájáról beszélgettünk.*

– Ön a konferencia második napján tartott előadást. Összefoglalná olvasóink számára, hogy mi volt prezentációjának üzenete?

– A Microsoft két évvel ezelőtt lépett be az ERP-üzletbe. Kimondhatjuk, hogy jól sikerült a kezdés, és szépen beindultak a folyamatok. Mind bevezető partnereink, mind az értékesített licencek száma olyan szintet ért el, amely egyértelművé teszi, hogy komoly szereplői vagyunk a vállalatirányítási szoftverek hazai és nemzetközi piacának.

Előadásomnak két üzenete volt. Az első, hogy a Microsoft ERP-termékeit bizonyos értelemben platformnak tekintjük. Ez azt jelenti, hogy partnereink kezében a termékek alapeszközt jelentenek, amelyekre vertikális megoldásokat fejleszthetnek. Megkapják tőlünk a forráskódot és a szükséges fejlesztőeszközöket, s így különböző irányokba elindulva még speciálisabb megoldásokat hozhatnak létre. Ilyen speciális verziók már Európa-szerte elérhetők, például az élelmiszer- és a húsiparban, a vendéglátásban, a fuvarozás, az építészet, valamint az élelmiszer-kereskedelem területén és a biztosítási szakmában.

A második üzenet is ezzel kapcsolatos. ERP-termékeink külföldi partnerek által fejlesztett speciális kiegészítő verziói, az úgynevezett add-onok elérhetők minden partnerünk számára, nem kell a fejlesztésben újra és újra a nulláról elindulni. A következő időszakban egy speciális fórumot kívánunk létrehozni, amely elősegíti, hogy partnereink üzleti alapon átadják egymásnak fejlesztéseiket. Így a különböző megoldások a világ minden részéről eljutnak hazánkba is, és helyi partnereink lokalizálják azokat.

– A Microsoft is részt vesz e speciális verziók lokalizációjában?

– Nem, mi csak a katalizátor szerepét játsszuk a folyamatban.

– Ha jól tudom, nemrég dobták piacra a Navision Standardet...

– Igen, ez a Navision kisvállalatok számára kialakított verziója. Három partnerünk kínálja a terméket, regionálisan. Így a legalsó szegmenseket is ki tudjuk szolgálni korszerű, rájuk szabott ERP-megoldással.

– Hogyan pozicionálják a Microsoft ERP-kínálatát?

– Kis- és középvállalatok részére a Navisiont kínáljuk, közép- és nagyvállalatok számára pedig az Axaptát. Ez egy általános elv, azonban a vállalat mérete és üzleti folyamatainak bonyolultsága nagyban befolyásolja, hogy mit érdemes bevezetnie. Például egy olyan cég, amely több száz felhasználóval, viszont egyszerű és átlátható üzleti folyamatokkal rendelkezik, vagy amely támaszkodhat bevezető partnere speciális ipari szaktudására, ami a könnyű testre szabásban jelentkezik, választhatja a Navisont. De bonyolult – például termelési – folyamatokkal lehet, hogy akár egy kisebb vállalatnak is az Axapta mellett érdemes döntenie. A rendszerek bevezetési ideje ugyancsak tükrözi pozicionálásukat: míg a Navision Standard már két hónap alatt bevezethető, az Axapta 6-8 hónapos projektet jelent, ami a kisvállalatok számára rendszerint már elfogadhatatlan. Így a két rendszer potenciális megrendelői köre átfedést mutathat, de bevezető partnereink segítenek a döntésben.

– Azt állítja tehát, hogy a Navision jobban megfelel a kisvállalatoknak. Nem lehetséges azonban, hogy valaki egyszerűen kinövi a rendszert? Konkurenseik – például az Oracle és az SAP – pontosan erre a veszélyre hívják fel a figyelmet. A kisvállalatok számára kialakított speciális csomagjaik lényegesen könnyebben fejleszthetők tovább, hiszen alapjuk ugyanaz a motor...

– Ahogy említettem, egy olyan rendszer, mint a Navision, amelyet kis- és középvállalatok számára alakítottak ki, sokkal könnyebben, gyorsabban és olcsóbban vezethető be. Ez egy kisvállalat számára egyáltalán nem lényegtelen kérdés. Számítanak a hónapok és a milliók. És hadd tegyek hozzá még valamit. A „nagyból lett kis rendszerek” általános problémája, hogy a bevezetési projekt végére elkészülő megoldás mindig valahogy egy kicsit nagyra és drágára sikeredik.

Új idők, új trendek

Interjú Füzes Péterrel, az Oracle Magyarország ügyvezetőjével

Az Oracle több újdonsággal is szolgált az elmúlt néhány hónapban. Megjelent a kis- és középvállalkozások számára kialakított PénzÜgyes rendszere, s a cég partnereivel beindította az ugyancsak a KKV-szektort megcélzó internetes portálját, amely az uniós pályázatokkal kapcsolatban nyújt segítséget. A stratégia tehát a külső szemlélők számára is egyértelmű: fókuszba kerültek a kis- és középvállalkozások.

– Engedje meg, hogy Öntől is megkérdezzem: milyennek látja most a hazai informatikai piacot?

– Nehéz erről beszélni, mert mindenki szeretné már látni, hogy felfelé ívelő pályára álltunk. Én inkább azt gondolom, hogy fog még felfelé ívelni az a pálya. A piac egyik legnagyobb megrendelője, a kormányzat is jobban megfogalmazza már projektelvárásait, mint mondjuk egy évvel ezelőtt. A vállalatok pedig szépen lassan elkezdik azokat az informatikai beruházásokat, amelyeket a 2000. év hulláma után csak tologattak maguk előtt. Megjelentek új technológiák is, így az informatikai eszközök egyre olcsóbbá válnak a vállalatok számára. Végül az EU-csatlakozásról azt gondolom, hogy igazán majd csak évek múlva érezteti pozitív hatását. Két-három éves távlatban viszont az elérhető források dinamizálni fogják a hazai kis- és középvállalatokat. Így összességében bizakodó vagyok.

– Milyennek tűnik hazánk informatikai versenyképessége az Oracle nemzetközi tapasztalatainak fényében?

– Az Oracle csúcsvezetése jelenleg a világ két régiójára fordít kiemelt figyelmet. Az egyik a Távol-Kelet: Kína és a délkelet-ázsiai országok, a másik pedig az EU bővítési régiója. Mindkettőben komoly növekedést várunk. Ha Magyarországot összehasonlítjuk a többi országgal, akkor megfigyelhetjük, hogy nálunk sokkal kevesebb nagy projekt fut, akár a kormányzati, akár a vállalati szektort vizsgáljuk. Ha Lengyelországgal, Romániával hasonlítom össze magunkat, akkor ez logikus is, hiszen nálunk a privatizáció és így az alapberuházások sokkal korábban megtörténtek. Viszont a hazai vállalatok többsége még nem érte el azt a fejlettségi szintet, amikor a piaci szereplők közötti verseny annyira kiéleződik, hogy a versenyképesség növeléséhez elengedhetetlenné válnak az alaprendszereken – a könyvelésin, pénzügyin – túli informatikai megoldások. Gondolok itt a CRM-rendszerekre, az üzletiintelligencia-megoldásokra. Így ha most megnézzük, hogy milyen projektek futnak a hozzánk hasonló méretű Hollandiában és Belgiumban s mondjuk Romániában, akkor azt mondhatjuk, hogy Romániában most azért megy jobban az informatikai piac, mert jelenleg kerül sor az alapberuházásokra, és Hollandiában azért van több nagy projekt, mert nagyon kifinomult rendszereket vásárolnak a vállalatok.

– Az elmúlt néhány hónapban több újdonsággal is megcélozták a kis- és középvállalatok piacát. Beszélne ezekről?

– A **www.directeurope.hu** – azért így, angolul írva, mert ezt a címet szeretnénk majd használni a környező országokban is – címen megtalálható portálunkkal segíteni szeretnénk a kis- és középvállalatokat. Úgy gondoljuk, hogy számukra a legnehezebb az EU-s források kihasználása. A nagyvállalatoknak vannak tanácsadóik, van apparátusok, viszont a KKV-szektor szereplői sokszor nem tudják, hogy kihez forduljanak. Olykor még a pályázatírás költségeit sem tudják előteremteni. A HP-vel, az OTP-vel és a Leadex pályázatíró céggel közösen létrehoztunk tehát egy olyan portált, ahol ingyen kaphatnak tanácsokat, tippeket, segítséget ahhoz, hogyan írjanak nyerő pályázatokat.

– A KKV-szektort célozták meg PénzÜgyes rendszerükkel is. Mit gondol, melyik a nyerő stratégia: a kis- és középvállalatoknak egy eleve számukra kialakított ERP-rendszer kínálni, vagy pedig egy nagyobb rendszert kicsiben előre csomagolni? Akár úgy is kérdezhetném: Microsoft vagy Oracle?

– Az idő és a piac majd eldönti, hogy melyik stratégia a jobb. Én azt gondolom, hogy előnyösebb, ha egy robusztusabb terméket csomagolunk, és paraméterezünk úgy, hogy az könnyen, gyorsan installálható legyen, s kínáljuk mindezt a KKV-k számára elfogadható áron. Egy ilyen rendszerben benne van annak a lehetősége, hogy ha nő a vállalat, az vele együtt tud növekedni. A PénzÜgyes rendszer helyi verzióját több országban vezettük már be. Azt látjuk, hogy azoknak az érdeklődőknek, akik végül vásárolnak is, a fele vesz PénzÜgyes rendszert, a másik fele viszont azt mondja, hogy szüksége van olyan funkcionalitásra is, amely miatt rögtön egy számmal nagyobb megoldást választ. A PénzÜgyes azoknak is lehetőséget biztosít a későbbi bővítésre, akiknek most elegendő az alaprendszer.

– Beszélhetünk az árakról?

– Arra törekeszünk, hogy az 5–10 felhasználóra méretezett indulócsomag, amely tartalmazza a hardver, a szoftver és a bevezetés árát is, már 10 millió forinttól elérhető legyen. A költséghatékonyság érdekében Linuxot alkalmaztunk, így az operációs rendszer kötött, de természetesen akkor, ha nincs szükség új hardverre, még olcsóbb a megoldás.

Számítástechnika igény szerint

Független iparági megfigyelők egybehangzó véleménye szerint az informatikai infrastruktúra hatékonyságának növelésére tett kísérletek 80 százaléka az IT-infrastruktúrafelügyelet folyamatainak optimalizálására irányul, és csak 20 százaléka új technológiák bevonására. Az IT-infrastruktúra felügyelete ma már nem azonos a rendszerek működőképességének biztosításával, a hangsúly az üzleti célok kitűzéséhez szükséges teljesítmény folyamatos rendelkezésre állására helyeződött. Azok a vállalkozások, amelyek nem képesek dinamikusan válaszolni a gyors piaci változásokra, hamarosan veszteségessé válnak az alacsony termelékenység és a magas költségek miatt. A computing on-demand (igény szerinti számítástechnika) koncepciójáról Pierre Aeschlimannal, *a Computer Associates szakemberével beszélgettünk.*



– Hogyan magyarázná el az igény szerinti számítástechnika koncepcióját egy üzletembernek?

– Abból a tényből kell kiindulni, hogy a vállalatok informatikai erőforrásigényei nincsenek állandóan egy szinten, hanem bizonyos hullámzást követnek. Amikor bővül a vállalat, vagy éppen a pénzügyi évet zárja, több erőforrásra van szüksége, amikor pedig lezár egy projektet, vagy zsugorodik, kevesebbre. Képzeljük el, hogy létezik olyan szolgáltatás, amelynek segítségével mindig annyi erőforrást lehet igénybe venni, amennyi szükséges, ezáltal pedig nem kell felesleges eszközöket, licenceket tartani a cégnél. Az informatikai erőforrásokat össze tudjuk kötni az üzleti célokkal és igényekkel, ami rövid távon is a költségek jelentős csökkenésével jár. Mindezek mellett elmondható, hogy ma tipikusan az IT-költségvetés 40-45 százalékát fordítják a munkatársakra. Így egyértelmű, hogy minden vezető olyan IT-csapatot szeretne, amely hatékonyan dolgozik. Senki sem szeret fizetni valamiért, amit nem használ. Ha optimalizálni kívánjuk a hardver- és szoftvererőforrásokat, a munkaerőt és a folyamatokat, akkor új utakat kell keresnünk az informatikában. A computing on-demand választ ad ezekre az üzleti problémákra.

– Mit gondol ennek a koncepciónak a globális informatikai piacra gyakorolt hatásáról? Hiszen az, hogy az informatikai erőforrásokat szolgáltatásként veszem igénybe, lehet, hogy azt is jelenti, nincs szükségem annyi informatikusra, mint korábban. Emellett természetes, hogy a legolcsóbb helyről veszem igénybe az erőforrásokat. Elképzelhető-e, hogy már rövid távon számolnunk kell azzal, hogy a fejlettebb – drágább – országokban informatikusokat bocsátanak el, miközben mondjuk India válik a világ IT-szolgáltatójává?

– Az első aspektus a munkaerő-elbocsátás. Azt tudom mondani, hogy egy IT-megoldás csak annyira hatékony, mint azok az emberek, akik implementálták. A költségek csökkentése nem jár együtt automatikusan azzal, hogy tömeges elbocsátásokra kerül sor. Azzal viszont számolni lehet, hogy a vállalatok informatikai részlegeitől a szakemberek az IT-szolgáltatókhoz vándorolnak át. Ez több helyen megtörtént már, igen nagy cégek helyezték ki szolgáltatókhoz informatikai infrastruktúrájuk működtetésének egy részét vagy egé-

szét. Ma még azonban messze vagyunk attól, hogy ez jelentős hatással legyen az IT-munkaerőpiacra. És azt is hozzá kell tennem, hogy a mai outsourcing-szolgáltatók nem az „outsourcing on-demand" koncepciót követik, azaz nem optimalizálják minden szempontból megbízók informatikáját. Az informatikai szolgáltatás piaca növekvőben van, de messze még a telítődés.

– Visszatérve a kérdés másik feléhez: lehet-e egy napon India olyan az IT-piac számára, mint Svájc a pénzügyi területen?

– Egy időben nagyon népszerű volt az informatikai fejlesztéseket Indiába kihelyezni. Nagyon jó szakemberek vannak ott, akik viszonylag olcsón dolgoznak. Ez azonban a 90-es évekre volt jellemző, és ha megnézzük, most mi történik, akkor azt látjuk, hogy a trend megváltozott. Persze ma is igaz, hogy a szolgáltatások egy részét arra a területre helyezik ki a nagy cégek. A mi supportunk egy része is Indiában található, és a megrendelő szemszögéből mindegy is, hogy az a telefonszám, amelyet hív, hol csöng ki, feltételezve, hogy egy angolul jól tudó, felkészült szakemberrel konzultálhat. Azonban messze nem beszélhetünk az IT-piac totális globalizálódásáról. Ez ugyanis például azt jelentené, hogy egy budapesti kórház egy kínai szolgáltatótól bérli informatikai erőforrásait. Bár technológiailag lehetséges, az emberek nem így működnek. Fontosak a kulturális különbségek. Ha az EU-t vesszük alapul, ez már lényegesen közelibb lehetőségnek tűnik. De azt kell mondanom, hogy az országhatárokon belül sokkal hamarabb és sokkal könnyebben talál egymásra a megrendelő és a szolgáltató.

– Ön szerint ma mely trendek a meghatározók az informatikában?

– Növekszik a mobilitás iránti igény. Egyre okosabb kéziszámítógépek születnek. Érdemes odafigyelni a Linuxra, mert amellett, hogy hagyományosan erős szerveroldalon, egyre inkább tért hódít a desktopokon is.

Pierre Aeschlimann



1969-ben született Svájcban, szüleivel Kenyában és Egyiptomban nőtt fel. 1993-ban közgazdasági diplomát szerzett a svájci Lausanne-ban. Az egyetem elvégzése után többek között a Philip Morrisnál és az AT&T-nél vett részt kritikus pénzügyi és egyéb üzleti alkalmazások bevezetési projektjében, illetve üzemeltetésében. 1996-óta a Computer Associates (CA) alkalmazottja, ahol a rendszer- és infrastruktúra-felügyeleti megoldásokkal kapcsolatos pozíciókat töltött be. 1999 óta vezeti az Unicenter Program Irodát, amely EMEA-szinten koordinálja a CA rendszerfelügyeleti megoldásainak üzletfejlesztési célkitűzéseit.

CA-megoldások

A Computer Associates moduláris felépítésű, integrált megoldásaival napjaink kihívásaira, a komplex környezetek felügyeletére, a személyi és tárgyi IT-erőforrásokba való beruházások maximális kihasználására ad választ. A CA célja, hogy megoldásaival a felhasználók informatikai eszközparkjukat mindenkor szinkronban tarthassák a folyamatosan változó és fejlődő üzleti igényekkel. Mindezek elérése érdekében a megoldások a következő három területre összpontosítanak:

– *Az IT mint szolgáltatás.* Az IT és az üzleti folyamatok összehangolása, üzleti szempontú felügyeleti eszközök, az IT-üzemeltetés támogatása szolgáltatóként.

– *Önmenedzselő infrastruktúra.* A megoldásokban található nagyfokú automatizáltság az előre konfigurálható szabályrendszerek révén kiterjed az önműködő telepítés, felügyelet és hibaelhárítás területére. Mindez magában foglalja a dinamikus erőforrás-felügyeletet és a „service aware", azaz „szolgáltatáskész" kategóriát.

– *Szolgáltatásirányultságú architektúra.* A CA-megoldások magja jelentős fejlesztésen ment keresztül, hogy megfeleljen e követelményeknek. A moduláris komponensek harmonikusan integrálódnak, a hagyományos domainfelépítésből adódó gátak megszűntek, biztosítva az adatok teljes körű átjárhatóságát a teljes infrastruktúrában. Az új eszközök támogatják a saját, illetve a más gyártók által fejlesztett alkalmazásokat, továbbá az új megjelenítési lehetőségek minden esetben a megfelelő információt szolgáltatják, a megfelelő helyen.

Internetes bűnözés

Eugene Kaspersky, *a víruskutatás egyik meghatározó személyisége is előadást tartott az IT Hungary 2004-en. A szakember az internet kriminalizálódásáról, valamint a szervezett bűnözés és a világháló kapcsolatáról beszélt a hallgatóságnak.*

– A konferencián tartott előadásában sokat beszélt a hackerekről. Mit tudunk ma ezekről a csoportokról? Globalizálódnak, összeköttetésben állnak egymással?

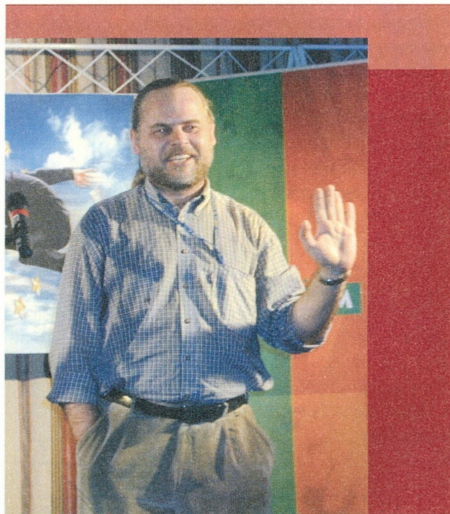
– Törvényszerű, hogy globalizálódnak, és összeköttetésben állnak, hiszen az internetnek nincsenek határai. Ezért lényegtelen, hogy egy hacker melyik országban tartózkodik. Hozzáférhet a világ bármely erőforrásához, számítógépéhez, amely csatlakozik az internethez. Ma látjuk, hogy a vírusok készítőinek legalább két nemzetközi csoportja van, és mindkettő a spammereknek (a kéretlen reklámlevelek küldőinek – *a szerk.*) dolgozik.

– Hogyan tudtak következtetni a két csoport létezésére?

– Egy napon elszabadult egy vírus, amely a kéretlen reklámlevelek küldői számára nyitott hátsó ajtót a számítógépeken. Ennek programkódjában német szöveg volt, és azon a nyelvterületen bukkant fel először. Ugyanazon a napon a vírus egy másik verziója Oroszországban tűnt fel, programkódjában cirill betűs részekkel. Ilyen jelekből lehet következtetni arra, hogy hány csoport létezik, és hol helyezkednek el. Ezek persze együtt is működnek egymással. De vehetjük a MyDoom példáját, amely trójai programként proxyszervert telepített a számítógépekre. Egy ilyen szervert a spammerek tudnak jól kihasználni, akik üzletet csinálnak a vírusokból. Róluk nem tudjuk pontosan, hogy kicsodák, de adtak már néhány névtelen interjút. Ezekből úgy tűnik, hogy igazi üzletemberekről van szó. Keresik a vásárlókat, reklámozzák a szolgáltatásukat, és elküldik a leveleket. Technikai hozzáértésről eddig nem sok tanúbizonyságot tettek, így valószínűleg maguk nem lennének képesek trójai vírusokat írni.

– Amikor valamely illegális tevékenység nagy üzletté válik, a szervezett bűnözés érdeklődésének kereszttüzébe kerül. Így volt ez az alkoholtilalom idején, a szerencsejátékok vagy akár a drogok esetében. Kell-e tartanunk attól, hogy egy napon a maffia fog minket spamekkel elárasztani?

– Az olasz és a japán szervezett bűnözés a világ minden részén jelen van. A lokális spammer- és hackercsoportok nem fogják tudni kezükben tartani az irányítást, mert – ahogy említettem – az internetnek nincsenek határai. Létező veszély, hogy a nemzetközi maffia klánjai irányításuk alá vonják ezt a tevékenységet, hiszen ők azok, akiknek majdnem minden országban vannak „képviseleti irodáik”. És amit a kormány nem tud megtenni, azt meg tudja tenni a maffia. A hivatásos rendőrök ma odamennek ahhoz a céghez, amelyről a kéretlen reklámlevelek szólnak. Azonban ott azt fogják mondani, hogy nekik semmi közük az egészhez, a versenytársuk akarta lejáratni őket. Azután odamegy a maffia is, és egészen másképp teszi fel a kérdéseket. A válaszok alapján pedig eljut a spamek küldőjéhez. Egyébként lehet, hogy ez már meg is történt.



Megjelent néhány információ az interneten arról, hogy Chicagóban egy olasz maffiaklán informatikai fenyegetéseket használt fel zsarolásai során.

– És mindez azon múlik, hogy mekkora üzlet a spam...

– Több milliárd dolláros üzlet világszerte. És a spam mellett van két másik formája is az internetes bűnözésnek. Az első a pénzcsapolás. Ez nagyon nagy üzlet, mert a fejlett országokban egyre többen használják az internetes banki szolgáltatásokat. Meg lehet próbálni megkopasztani őket. Végül pedig ott van a hagyományos „gengszterkedés”. Odamegyünk az áldozathoz, és szépen megkérjük, hogy fizessen egy bizonyos összeget, különben...

– Különben?

– Leállítjuk az üzletmenetét. Képzelje el, hogy egy internetes áruházat vezet. Ha a weboldal leül, akkor az üzlet megáll.

– Előadásában említette, hogy támogatná egy digitális, egyedi internetes jogosítvány bevezetését, amelynek

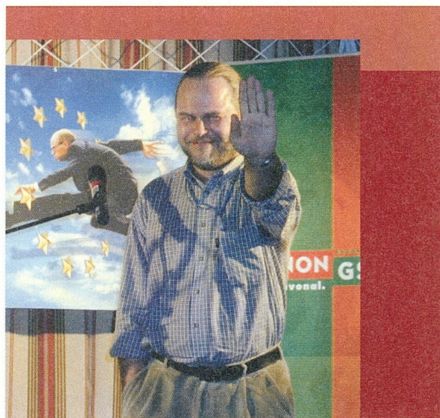
alapján mindig azonosítani lehetne a felhasználót. Nos, ez egy igencsak vitatott téma, mert sokan gondolják, hogy ezért a biztonságért nagy árat kellene fizetni: le kellene mondani a szabadságról. Ha mindenki csak egyedi azonosító birtokában léphet az internetre, akkor könnyedén megfigyelhet bennünket a Nagy Testvér...

– Az a szabadság, amely az interneten meglévő névtelenségből származik, csak látszólagos. Ma bárki bármikor támadás áldozatává válhat, és nincsenek meg az eszközeink, hogy elkapjuk a támadókat. Ők valóban névtelenek. Viszont nem névtelenek az egyszerű felhasználók. A támadók tudnak rólunk. És nem jelent-e nagyobb szabadságot az, ha nem támadnak meg minket, ha nem kapunk kéretlen leveleket? A legtöbb ember szeretné, hogy a repülőgépre szállás előtt átvizsgálják az utazókat. Nincs szabadság, nincsenek személyiségi jogok. Be kell mutatnod az irataidat, ki kell üríteni a zsebeidet. Ez megteremti a biztonságot. És ha biztonság van, akkor beszélhetünk igazi szabadságról.

– Visszatérve a kormányokra: e biztonság megteremtése egyenértékű azzal, hogy lehetőséget adunk nekik a megfigyelésünkre. Miért bízzunk abban, hogy az adatokat csak jó célokra fogják felhasználni?

– Nézzük meg, mi történik ma. Ha elküldünk egy üzenetet, akkor az egyben egy informatikai kérés is az internetszolgáltató felé. A szolgáltató képes mindent megfigyelni és rögzíteni. Jelenleg is igaz, hogy ha meg akarják tudni, mit csinálunk, akkor képesek megtudni. Szóval nem gondolom, hogy ezt a hamis szabadságot a biztonság elé kellene helyeznünk.

– És mi a helyzet a kormányok közötti háborúskodással? Kémkedhetnek, megtámadhatják egymást? Néhány évvel ezelőtt szárnyra kapott egy pletyka a mágikus lámpásról. Ez egy olyan vírus, amelyet az amerikai kormány írt, funkciója pedig a kémkedés. Arról is pletykáltak, hogy az amerikai kormány megegyezett az antivíruscégekkel,



hogy a mágikus lámpást ne semmisítsék meg a vírusirtó programok...

– Három-négy esztendővel ezelőtt úgy gondoltam, hogy nem lehetséges az internetet egy ország elleni támadásra felhasználni. Ma teljesen nyilvánvaló, hogy ez reális veszély. A kommunikációs csatornák, az áramellátás – mind ki vannak téve a támadásnak. Az Egyesült Államokban már láttunk is példát arra, hogy egy vírus megbéníthatja az áramszolgáltatást.

A mágikus lámpásra visszatérve: tipikus trójai program lehet, ha egyáltalán létezik. Az antivíruscégek szempontjából az a kérdés, hogy detektálják-e, vagy sem. Az álláspontom az, hogy az antivírusprogram olyan, mint a fémdetektor. Nem számít, hogy kinek van a zsebében a fegyver. Lehet rendőr vagy bűnöző, a fémdetektornak jeleznie kell. Az antivírusprogram is így működik. Bármilyen trójai programot talál, arról informálnia kell a felhasználót.

Eugene Kaspersky – a Kaspersky Labs víruskutatási vezetője

Az orosz származású *Eugene Kaspersky* olyan új technológiák kifejlesztésében vett részt, mint például a heurisztikus víruskeresés. A Kriptográfiai, Telekommunikációs és Számítástechnikai Intézetben végzett, majd egy multidiszciplináris tudományos kutatásokkal foglalkozó intézetben dolgozott 1991-ig. 1989-ben kezdett a vírusok kutatásába, amikor számítógépét megfertőzte a Cascade kártevő.

1991 és 1997 között a KAMI Információs Technológia Központban dolgozott, ahol az AVP antivírusprojektet hozta létre (az AVP-t nevezték át Kaspersky Anti-virusra 2000 novemberében). 1997-ben társaival alapította meg a Kaspersky Labst.

Ma az informatikai biztonságtechnika területén a világ vezető szakértőinek egyike. Rengeteg könyvet, cikket írt a számítógépes vírusokról, és rendszeresen tart szemináriumokat, előadásokat. A világ vezető antivírusszakértőit tömörítő Computer Antivirus Researchers' Organization (CARO) tagja.

„PETAFLOPBAN MÉRIK A DNS-EM"

Villanások a „nagy kék" jövőképéből

The Big Picture – az IBM szerény módon csak így hívja a jövő szuperszámítógépének megalkotására vonatkozó tervét. Egy gép, amelynek működési alapjául nukleinsavak szolgálnak. Ez felkeltette érdeklődésemet, és utánanéztem, hogy milyen is lehet majd a jövő csodakomputere.
Az információk, amelyeket megtudtam, csak fokozták döbbenetem, mert kiderült, hogy a jövő részben már valóság: a „kék óriás" hallatlanul pontosan, szinte óraműszerűen tartja a fejlesztési ütemtervet.

DR. PAPP GÉZA

A cél egyértelmű: gyors számítógépek létrehozása, teljesítményük növelése, hálózatba kapcsolásuk tökéletesítése. Az eszközök viszont nem mindennapiak. A kvantummechanika, a szervetlen molekulák és elsősorban a nukleinsavak hadrendbe állítása annak érdekében, hogy e technológiák segítségével áramkörök, processzorok váljanak megalkothatóvá.

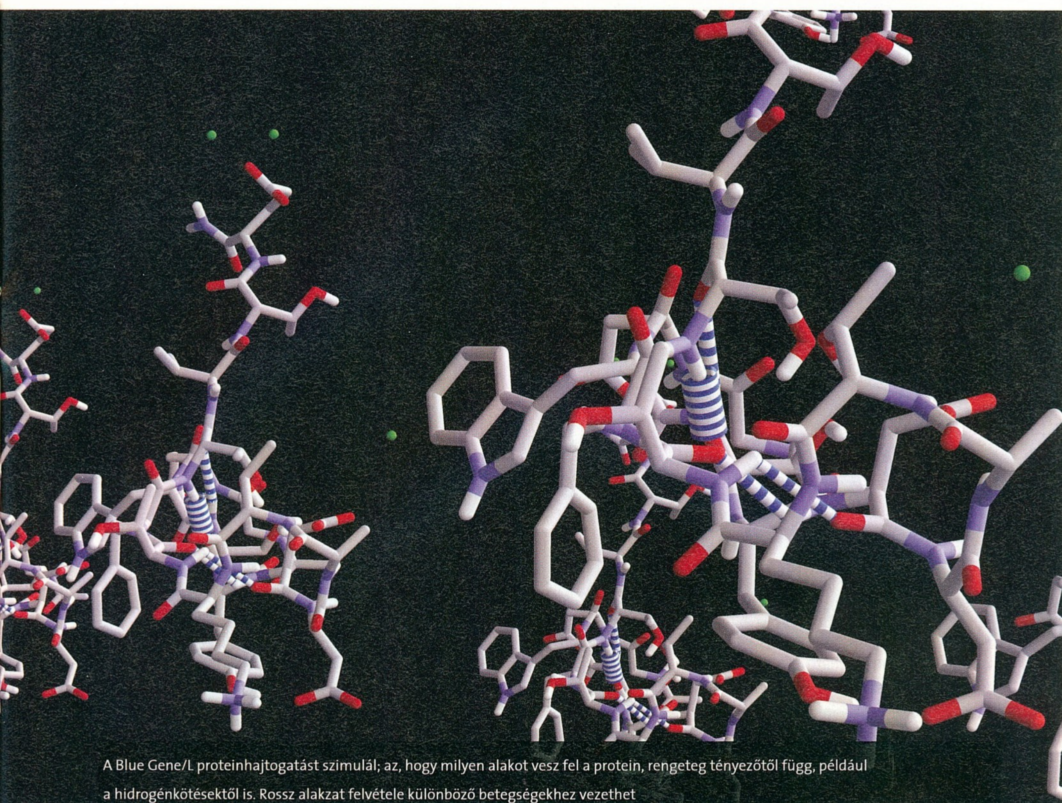
Ez még azok számára is hihetetlenül hangzik, akik fantasztikus regényeken nőttek fel, de a mesterséges intelligencia kutatói sem kevésbé csodálkoznak.

A nukleinsavak alkalmazása mára ugyanis már nem álom, hanem maga a valóság. Az úgyszintén, hogy a nukleinsavakból kialakított fehérjéket a DNS-hez hasonló fonatba, láncba hajlítsák, megteremtve ezzel azt a processzort, amely legalább petaflop-sebességű (15 nulla az egyes után: egy másodperc alatt ennyi műveletre képes az ún. lebegőpontokkal). Emellett az IBM laboratóriumaiban megszületett kísérleti berendezés „csak" a SMASH (Simply, Many And Self-Healing, vagyis erőltetett magyarsággal: „egyszerű, sok és megújulásra, regenerálódásra képes") architektúra feltételeinek tesz eleget. Ez azt jelenti, hogy a jövő számítógépe önkonfiguráló, önjavító tulajdonságokkal rendelkezik, képes saját maga működését optimalizálni, és önvédelmi rendszere segítségével felismerni, azonosítani és kivédeni a támadásokat.

Kék Gén

Az IBM 2000 szeptemberében jelentette be, hogy újabb 100 millió dollárt fektet be a Kék Gén fejlesztésébe. A Kék Gén annak az új szuperszámítógépnek az alapja, amelyet eleinte a biológiai kutatások felgyorsítása érdekében alkalmaznának, és amely megalapozná a jövő számítógépét, megteremtve annak minden, az előzőekben már felsorolt kritériumát. A tervek szerint az IBM néhány év alatt képes lesz a nukleinsav bázisú fehérjék mesterséges előállítására, azok DNA-hoz hasonló szerkezetének kialakítására. A Blue Gene teljes kifejlesztését lépésekben tervezik, a szuperszámítógép – generációk közbeiktatásával – 2005-2006-ra készül el.

A projekt keretében elsőként a Blue Gene/L nevű szuperszámítógép születik meg. A 65 ezer darab kettős processzorral készülő Blue Gene/L 16 trillió bájtnyi memóriával fog rendel-



A Blue Gene/L proteinhajtogatást szimulál; az, hogy milyen alakot vesz fel a protein, rengeteg tényezőtől függ, például a hidrogénkötésektől is. Rossz alakzat felvétele különböző betegségekhez vezethet

kezni, ami az otthoni PC-k átlagos kapacitásának százezerszerese. A szuperszámítógép 200 tetaflop sebességű, azaz 200x1014 számítást végez el egy másodperc alatt az ún. lebegőpontokkal – ez annyi, mintha a Föld összes embere másodpercenként 33 ezer műveletet végezne el zsebszámológépén. A 2004-ben elkészülő berendezés kisebb lesz a jelenlegi leggyorsabb számítógépnél, azonban 15-ször nagyobb számítási teljesítménnyel rendelkezik majd. A Blue Gene/L nevű gépet az IBM a kaliforniai Lawrence Livermore National Laboratoryval közösen tervezi és építi, s ha elkészül, az atommag-hasadási kísérleteket szimulálják rajta, de széles körben kívánják alkalmazni időjárás-előrejelzésre ugyanúgy, mint biológiai kutatásokhoz vagy kereskedelmi alkalmazások futtatásához.

Az utóbbi témakörben az IBM jelenleg olyan partnereket keres, akik üzleti szimulációkat vagy adatbányászati alkalmazásokat futtatnának a szuperszámítógépen.

Az L-modell csak a program eleje, a végcél 2005-2006-ra a Blue Gene/C, amely még az L-nél is ötször gyorsabb lesz, másodpercenként kvadrillió művelet végrehajtására lesz képes. Ez ezerszer gyorsabb a *Kaszparovot* legyőző Deep Blue-nál, és ötszázszor a Blue Pacificnél (no és kb. kétmilliószor a jelenlegi PC-knél).

A Blue Gene megépítéséhez radikálisan új megközelítésre, konstrukcióra, architektúrára van szükség. A már említett SMASH architektúra csökkenti az utasítások számát, és leegyszerűsíti azokat, aminek eredményeként a processzorok gyorsabban dolgoznak, s mégis kevesebb energiát igényelnek. A párhuzamos rendszeren több mint 8 millió egyidejű szál futtatható (a mai gépeken csak 5 ezer). A számítógép önstabilizáló és öngyógyító képességekkel rendelkezik, hiba esetén automatikusan átkonfigurálja önmagát és a számítási folyamatokat.

A Blue Gene több mint 1 millió processzort tartalmaz, amely egyidejűleg 8 programot képes kezelni, és 1 gigaflops teljesítményű. (Egy chipre memóriával együtt 32 processzort integrálnak. Egy chip összesített teljesítménye 32 gigaflops, és 64 ilyen 32 gigaflops teljesítményű processzort szerelnek egy kártyára, amelynek együttes teljesítménye 2 tetaflops. Egy rackbe nyolc ilyen kártya fér, tehát egy rack teljesítménye 16 tetaflops. Az 1 petaflops teljesítmény eléréséhez 64 szekrényt kell összekapcsolni.)

Blue-business

Az IBM a Blue Gene mellett megrendelést kapott a 24 millió dolláros Blue Sky szuperszámítógép felépítésére is, amely a Föld klímaváltozásait kutatja a National Center for Atmospheric Research (NCAR) központban.

A két projekt tükrözi az IBM szuperszámítógépek piacán elfoglalt pozícióját. A szuperkomputerek 500 legjobbjának mintegy egyharmadát készítette az IBM – ez a listán szereplő gépek összesített teljesítményének 37 százalékát teszi ki.

A szupergép megalkotása nem öncélú. A Big Blue ún. blade (penge) szerverrendszer részét fogja képezni, elérhetővé téve mindenki számára a hálózati kapcsolatokat, s lehetővé téve az e-business, az elektronikus ügyvitel lehetőségét.

Amikor a cég 1995 őszén a Comdexen meghirdette e-business vízióját, még senki sem gondolta, hogy 2000 tavaszán, alig négy évvel később vezetői már az elektronikus üzletvitel eszközeinek, módszereinek második generációját körvonalazhatják, miközben a fejlett világban egyre inkább az e-business válik a gazdaság hajtóerejévé. Az e-business koncepció olyan gazdálkodó szervezetet feltételez, amely kritikus üzleti folyamatait az internet révén összekapcsolja a fogyasztókkal, alkalmazottakkal, szállítókkal vagy disztribútorokkal.

Közben az IBM maga is e-business vállalattá alakul át. A világon található 45 ezer üzleti partnerét elektronikusan kezeli, lehetővé téve számukra a lényeges üzleti információk elérését.

Új filozófia

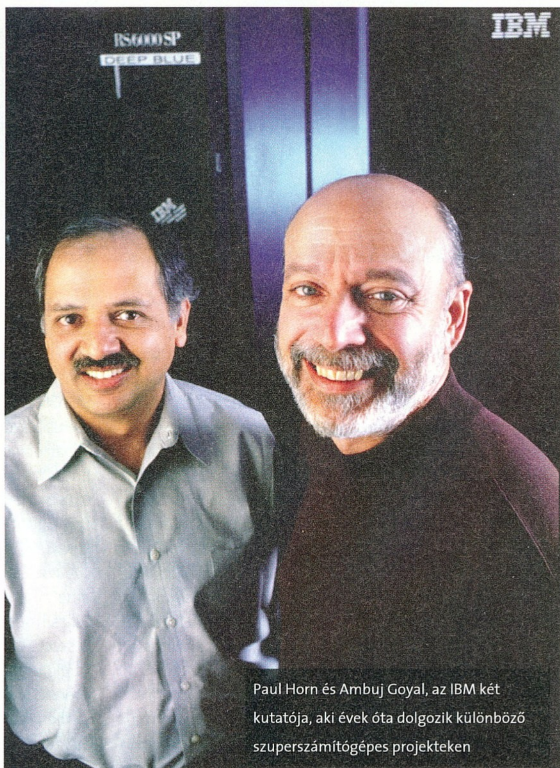
Mára elérkeztünk egy teljesen új informatikához, amelyet az IBM Deep Computingnek nevez. Mindez megújuló filozófiát jelent a számítástechnikában is. Az új generációt képviselő Blue Gene számítógéprendszer is ezt célozza meg, hatalmas teljesítménye olyan problémák megoldásában segíthet, mint például az orvoslás, a személyre szabott molekuláris gyógyszertervezés, a közlekedéstervezés stb. Alig merem idézni, bár valószínűleg így lesz: a Blue Gene által képviselt számítási teljesítményt az IBM kutatói szerint tíz év múlva egy laptop fogja képviselni. Az IBM Pervasive Computing stratégiájának magja a mesterséges intelligenciával rendelkező eszközök és az emberek összekapcsolt együtteséből áll. Ez kezdetben is számos végfelhasználói eszköz (telefon, tévékészülék stb.) internethez csatolásáról szól, ám később majdnem minden készülékre vonatkozik, amelyet az emberek használnak (autók, háztartási gépek stb.).

Az IBM e koncepció sikeres megvalósítása érdekében szövetséget kötött olyan vezető internetes és mobileszközöket gyártó cégekkel, illetve szolgáltatókkal, mint például a Cisco Systems, a Motorola, a Nokia, a Palm, az Ericsson, a Psion, az Intel és a Vodafone.

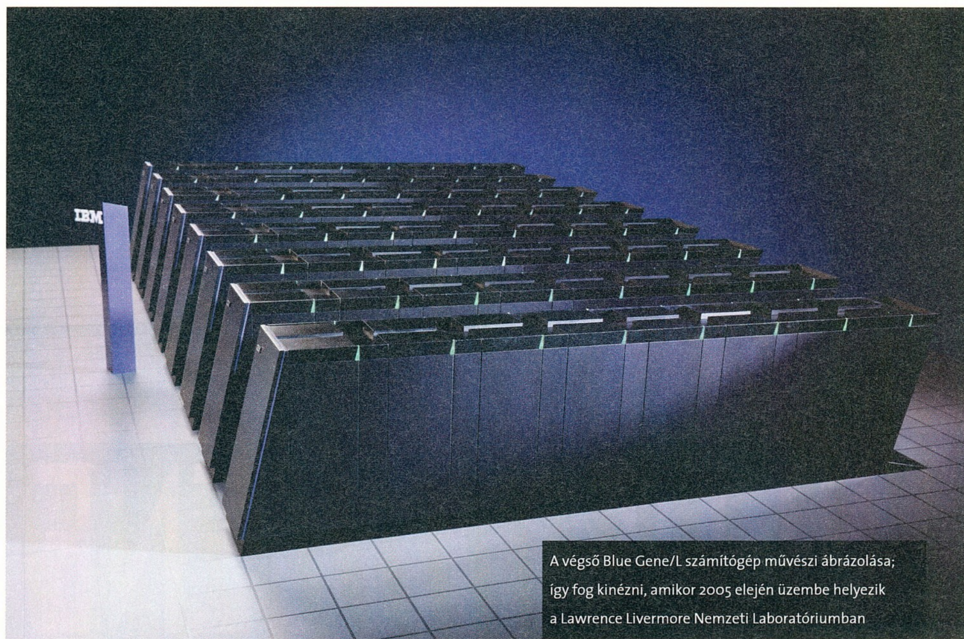
Az IBM szerint a másik trend az ún. e-piacok kialakulása, ahol egész iparágak elektronikus üzletviteléről van szó. Az e-piacok működésének kulcsa a csökkenő költségekben és növekvő hatékonyságban rejlik. Csökken a vásárlási idő, javulnak, felgyorsulnak a folyamatok, és a földrajzi helyzet lényegtelenné válik. Hazánkban a cég a Műegyetemmel közös projekt keretében avatta fel az E-business Akadémiát, amely egész Európában az első ilyen IBM-kezdeményezés. Az akadémia elsődleges célja az e-business ismeretek fejlesztése, az e-business vállalatok megalakulásának bátorítása stb.

Kvantumszámítógép

Az IBM más jellegű, szupergyors kalkulációkra képes kísérleti komputere a kvantumszámítógép. Működése az atomok



Paul Horn és Ambuj Goyal, az IBM két kutatója, aki évek óta dolgozik különböző szuperszámítógépes projekteken



A végső Blue Gene/L számítógép művészi ábrázolása; így fog kinézni, amikor 2005 elején üzembe helyezik a Lawrence Livermore Nemzeti Laboratóriumban

kvantumfizikai jellemzőin alapszik; a cégnek sikerült egy-egy atomot processzorként és memóriaként használni. Az első „számítógép" 5 atomból állt, és már ez is jól érzékelteti a potenciális lehetőségeket. Azóta több atom összekapcsolása igazolta a várakozásokat. A kutatást folytatják, hiszen a kvantummechanika, az atomok tulajdonságai végeláthatatlan lehetőségeket rejtenek bizonyos műveletek elvégzésében. Mivel egy ilyen számítógép használható kriptográfiai, kódfeltörési feladatokra is, a kutatás érdekes az Amerikai Védelmi Minisztérium és a Nemzeti Biztonsági Adminisztráció számára is, amely a Stanford forrásait biztosítja.

A jelenlegi, *Moore* törvényével jól leírható processzorgyártási eljárások hamarosan akadályba ütköznek, mivel a mai módszerekkel nem készíthető molekulaméretű chip, s emiatt genetikai vagy más technológiát kell használni. Mondhatjuk, hogy a kvantumszámítógép ott kezdődik, ahol Moore törvénye véget ér.

A kvantumszámítógép működési elve az elektronok spinjén alapul, azt használja a logikai igen és nem jelölésére. Azonban ismeretlen tényezőkkel is számolni kell, például a részecskék kis méretük miatt kellően izolált állapotban egyszerre lehetnek mind a két állapotban (szuperpozíció). A kvantumoknak ez a tulajdonsága egyben előny is, mivel több szám összeadása nem egymás után, hanem egyszerre történik. Ezáltal fantasztikus lehetőségek nyílnak meg bizonyos számítások esetében, például komplex algoritmusok vagy keresések végzésekor, mivel pár száz egybekapcsolt atom több milliárd kalkulációt tud egy időben elvégezni.

Ezek a gépek a függvények ismétlődő szakaszai, a dinamikus, lineáris egyenletek elméleti, hosszú ideig tartó kutatására is megoldást hozhatnak. Egy komoly matematikai problémát már sikerült a kísérleti géppel megoldani: ismétlődő szakaszokat találni egy bizonyos függvényben. Hasonlóan alkalmazható a dinamikus, lineáris egyenletek megoldására is, mert nem ciklusokban dolgozik, ellentétben a hagyományos számítógépekkel.

„A sejtekben lezajló folyamatokért a fehérjék a felelősök. Amennyiben ezeknek a fehérjéknek a struktúrája bármely környezeti, fizikai vagy biológiai hatás következtében megváltozik, a változás betegséget idézhet elő" – nyilatkozta az IBM számítógéppel támogatott biológiai kutatásokért felelős részlegének egyik menedzsere. A megnövekedett számítási teljesítmény révén napok alatt megoldhatók lesznek olyan problémák, amelyekre eddig heteket kellett áldozni.

Miniben nagy

A molekuláris áramkörökről régóta álmodozik az informatikai ipar. A régi álmok egy része kezd valóra válni. Az IBM kutatói teljesen új módszerrel megépítették, és működtették a világ legkisebb számítógépes áramkörét. A technológiát nevezhetjük „molekulazuhatagnak", „molekuladominónak", mert működésükkor a molekulák egymás mellé állított dominókockák ledőléséhez hasonlóan mozognak. Szénmonoxid-molekulákat rendeznek el rézen; a molekulák a felületen energetikai-

lag metastabil állapotban vannak, így az alacsonyabb energiaszint felé könnyen el lehet őket mozdítani. Az egymásnak feszülő molekulák közül egy megmozdul, és a többi követi. Úgy, mintha egymásnak feszülő golyók lennének egy lyuk felett, s egy elmozdulásával a többi is beleesne a lyukba. Egyetlen molekula megmozdítása elindít egy reakciót, amelynek során hasonló folyamat játszódik le, mint a dominók esetében.

A kutatók rájöttek, hogy három szénmonoxid-molekula ék alakú elrendezése esetén a középső elmozdításával megváltozik az egyensúly. Úgy rendezték el a molekulákat, hogy amelyik elmozdul, az egy újabb hármas ék alakú rendszer metastabil része legyen. A számítási művelet immár „könnyű": minden elmozdulás egy bit információtartalmú, az elmozdultak logikai 1-et, a mozdulatlanok logikai 0-t jelentenek.

„Ez igazi mérföldkő a nanoméretű számítógépes kutatások területén" – mondta *Andreas Heinrich*, az IBM Almaden kutatóközpontjának fizikusa. „A molekulazuhatag teljesen új megközelítése a számítástechnikának. Ez az első eset, hogy egy nanoméretű számítógép összes alkatrésze elkészült, és működött. Lényegesen kisebb, mint bármely más áramkör, amelyet eddig készítettek."

Ami a valóságot illeti, az IBM tudósai egy egyszerű áramkört építettek, amely adattárolást, -betöltést, valamint „és" és „vagy" funkciókat végzett el. A legbonyolultabb áramkör hárombemenetes volt, 12x17 nanométeres, ami oly kicsiny méret, hogy 190 milliárd darab férne el belőle egy ceruzaátmérőnyi területen. A létrehozott áramkör 260 ezerszer kisebb a legfejlettebb technológiával sorozatban gyártott félvezető chipeknél.

Az áramkör mindössze egy elektronvolt feszültséggel működik, ami 100 ezerszer kisebb egy azonos funkciójú félvezető áramkör feszültségszükségleténél. Mindezt az IBM kutatói pár fokkal az abszolút nulla fok fölötti tartományban készítették és működtették, de vélhetően magasabb hő fokozhatja a működési sebességet. A konklúzió az, hogy működtethető szervetlen molekulából készült áramkör, de meg kell találni a megfelelő molekulát, mert a szénmonoxid esetében a struktúra megváltozása után azt helyreállítani technikai okokból nem lehet.

Vissza a mába

Az IBM képviselői bejelentették a cég legújabb mainframe-kategóriás számítógépét, a z800-at, amely jelentősen kedvezőbb árú elődeinél, azonban csak az újabb szoftverek futtatásával birkózik meg. A Raptor fantázianevű újdonság nem más, mint egy „light" mainframe, amelyet leegyszerűsített operációs rendszerrel, a z/OS-szel szállítanak, ily módon a Raptor kizárólag az arra írott, főleg nyilvántartószoftvereket képes futtatni. A z800 a második olyan nagy teljesítményű számítógép, amelyben az IBM mainframe-ekbe szánt, vadonatúj 64 bites processzorai kapnak helyet. Az IBM egyébként nem titkoltan nagyon fontos szerepet szán a z800-as rendszereknek, amelyeknek az olcsóbb kategóriás mainframe-számítógépek piacán kell felvenniük a harcot a konkurens gyártók hasonló termékeivel.

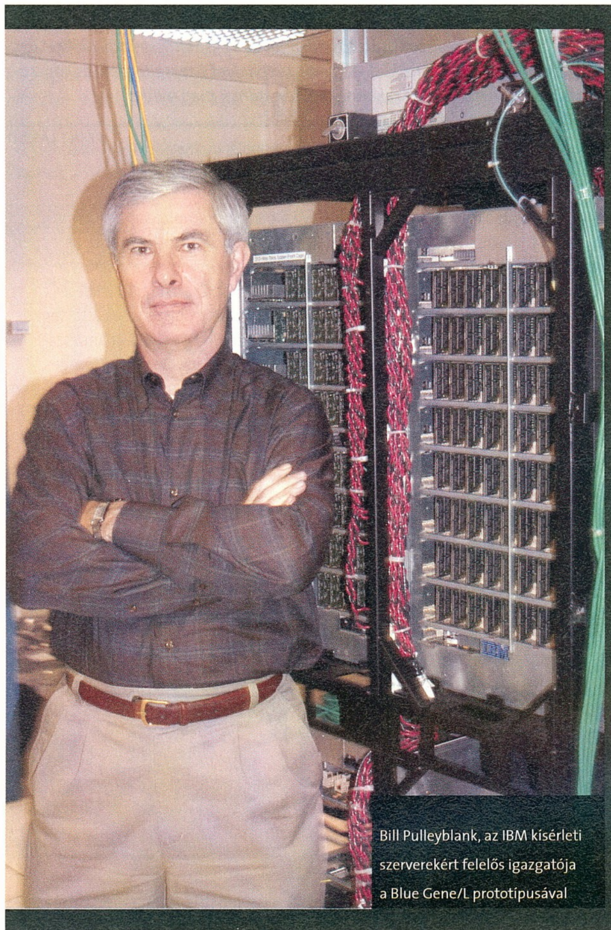


Az IBM köztudottan szereti a nagyszámítógépgépek piacát, ugyanis általában minden egyes eladott mainframe-géphez többéves fenntartási és szoftverfrissítési szolgáltatást nyújt, ami nagyon komoly bevételt jelent a „nagy kéknek". A mostanság tapasztalható általános gazdasági nehézségek idején pedig még az IBM-hez hasonló óriáscégeknek sem ártanak az ilyen, többéves bevételt garantáló szerződések.

Az IBM elsősorban annak köszönheti újabb térnyerését, hogy – miközben felfrissítette mainframe-termékcsaládját – minden korábbinál nagyobb hangsúlyt fektetett a nyílt forráskódú Linux operációs rendszerre.

A cég képviselői szerint az alternatív operációs rendszer az utóbbi időben egyre népszerűbbé vált a vállalati szegmensben, elsősorban a cégek költségcsökkentési lépéseinek követ-

keztében. Az IBM egy ideje már támogatja a Linux nagygépes rendszereken való alkalmazását, a kiadott modellek azonban az első olyan mainframe-rendszerek, amelyek kizárólag a Linuxot támogatják.



Bill Pulleyblank, az IBM kísérleti szerverekért felelős igazgatója a Blue Gene/L prototípusával

Egyfürtnyi nyílt forráskód

Egy egészen új hír: nem a Blue Gene/L, hanem egy eServer p690 fürtözött telepítését kezdték meg az Illinois Egyetemen – cél a 2 tetaflop kapacitás. A lehetőség adott, a végeredmény a jövő év legelejére várható. A 2 tetaflop teljesítményű szuperszámítógép összesen 384 darab 1,3 gigahertzes Power4 processzort és 1,5 terabájt memóriát tartalmaz majd.

108 darab kétprocesszoros IBM-munkaállomásból álló fürttel végezteti töréstesztjeit, szimulációit a DaimlerChrysler. Ez ismét egy linuxos gépekből fürtözött szuperszámítógép, amellyel jelentősen olcsóbban juthatnak a cégek komoly számítási teljesítményhez.

Megállapítható tehát, hogy a linuxos fürtök egyre népszerűbbek a vállalatok körében: az MTU Aero Engines, a világ ötödik legnagyobb és Németország legnagyobb repülőgépmotor-gyártója a közelmúltban egy 64 számítógépből álló Linux-fürtre bízta a motorfejlesztési feladatokat.

A német cég azért döntött a fürtözéses megoldás mellett, mert ez volt a legolcsóbb. Egy hasonló teljesítményű unixos szuperszámítógép a linuxos fürtnél akár két és félszer, háromszor többe került volna.

Az ilyen – olcsó, de nagy számítási kapacitással rendelkező, nyílt forráskódú – rendszerek több kutatási területen használhatók. Segítségükkel előreléphetünk a rákkutatás, a biotechnológia, a személyre szabott medicina, valamint a genetikai kutatások területén.

Zárszó

Amikor nekifogtam a cikk megírásának, azt terveztem, hogy a címe Képeskönyv lesz, és bemutatja korunk csúcstechnológiai fejlődésének trendjeit. Tévedtem. Mindaz, amit olvashattak, csak egy kis szelet a megvalósított álmokból. Ez viszont mára valóság. Olyan valóság, amely meghamisíthatatlan, fejlődik, és miközben a sorokat leírom, lehet, hogy már újabb és újabb álmok váltak valóra.

Miért az IBM-ről írtam? Több oka is van. A cég jól példázza, hogy a profitorientált gazdaságban is léteznek olyan kutatási területek, munkák és célok, amelyek a kutatónak profitot, az emberiségnek előrelépést jelentenek. Az, hogy ez a tudás a javunkat szolgálja-e, csak rajtunk múlik, azon, hogy mit kezdünk vele. A vázolt eredményekkel lehet élni, de éppúgy visszaélni is. *Marlowe* szavaival élve: „Az ember annyit ér, amennyit változtat a világon.”

Azonnali üzenetküldők

Az e-mail alternatívája?

A manapság jellemző spam- és vírusáradat miatt a levelezés már nem a régi. Az elektronikus levél az internet egyik legrégebbi, alapvető kommunikációs formája, napjainkban viszont sok bosszúságot okoz. Ismerőseinktől, akikkel így kommunikálunk, vírusokat kapunk (természetesen az ő tudtuk nélkül), ha pedig webhelyet üzemeltetünk, és kapcsolatfelvétel céljából kiírjuk oldalunkra az e-mail címünket, kéretlen reklámokkal támadnak meg minket.

PERJÉS LÁSZLÓ

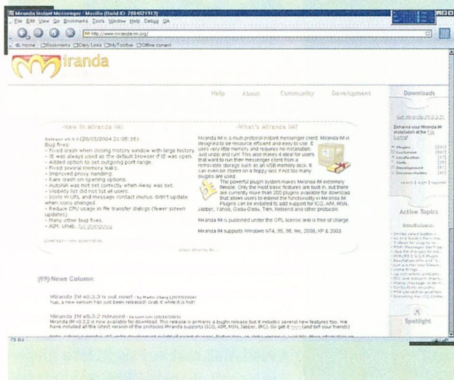
Manapság mintegy védekezésképpen egyre elterjedtebb, hogy a webes megjelenés alkalmával az e-mail cím láthatatlan marad, és a tulajdonosnak csak egy űrlapon keresztül lehet üzenni (vagy úgy sem). Pár napos nyaralás után nem ritkán 500-1000 levél vár minket, amelynek akár 90-99%-a is lehet spam vagy vírus. Rossz esetben mennyiségük átlépi a levelesláda méretbeli korlátját, és emiatt fontos leveleket nem kapunk meg. Nyilvánvaló, hogy az e-mail mint kommunikációs forma „válságba" került. Van-e alternatív megoldás? Szakértők szerint igen. Ez nem pedig más, mint az azonnali üzenetküldők (messengerek) használata, ami ugyan nem hasonlít a levelezésre, viszont szöveges üzenetek nagy biztonsággal, spam- és vírusmentesen küldhetők vele valós időben.

Helyettesítheti-e a levelezést?

A kérdés elsősorban az, hogy az azonnali üzenetváltás helyettesítheti-e a levelezést mint funkciót. Eredetileg nem erre találták ki, de kis kompromisszummal és ügyeskedéssel részben átveheti szerepét. Nem kell ugyanis feltétlenül megvárni, amíg a másik fél online lesz. Az üzenet akkor fog megérkezni, amikor a címzett bekapcsolja saját üzenőprogramját, és így nekünk sem kell egy időben az internetre kapcsolódnunk. Emellett óriási előny, hogy látjuk a listánkban, ki az, aki éppen online, és ki az, aki nem. Ez nagyon kényelmes: valós idejűvé teszi a szöveges kommunikációt. Csatolt fájlok küldése is megoldott, ráadásul vírusmentesen, hiszen csak attól fogadjuk el azokat, akivel megbeszéltük, hogy küld valamit számunkra. A messengereken váltott üzeneteknek szöveges archívuma is létezik, hiszen ezek a programok automatikusan és elég jól átláthatóan naplóznak. Mint a későbbiekben látni fogjuk, bővíthetőségük és valós idejű kommunikációra alkalmas módszerük miatt sok olyan lehetőséggel kecsegtetnek, amivel a hagyományos levelezők nem. A használhatóság tehát ma már nem feltétlenül funkcionális kérdés, hanem attól függ, ismerőseink rendelkeznek-e ilyen programmal, és ha igen, melyikkel. Ha netán nincsenek ilyen barátaink, érdeklődési kör, e-mail cím vagy becenév alapján könnyen kereshetünk magunknak messengerprogram segítségével.

Melyiket használjuk?

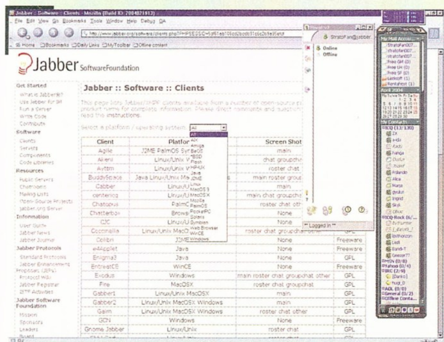
Bőven van választék. Az ebből származó előny mégis kétesélyes, mert amíg a levelezőprogramok nagyjából kompatibili-





sek egymással – vagyis mindegy, hogy a küldő és a fogadó melyik szoftvert használja –, addig az azonnali üzenetküldők általában nem hajlandók más programmal kommunikálni. Emiatt, ha találkozunk valakivel, akinek ICQ messengere van, akkor vele csak ezt a szoftvert használhatjuk. Ugyanígy járhatunk a Yahoo!, az MSN és az AOL üzenőprogramjaival, sőt lehetnek olyanok, amelyek kevésbé elterjedtek (pl. Jabber), vagy nehezebben használható kliensprogramot alkalmaznak internetes üzenetváltásra (pl. IRC). Ha sok helyről gyűjtünk netes ismerősöket, a vége az lehet, hogy gépünk erőforrásait teljesen lefoglalják a háttérben futó messengerprogramok.

A kompatibilitási problémára jelenleg frappáns megoldást kínálnak azok a messengerek, amelyek több





üzenőprogrammal is képesek kommunikálni. Így csak egy szoftvert kell futtatnunk ahhoz, hogy bárkivel beszélhessünk, attól függetlenül, hogy a másik oldalon milyen programot használnak. Ezekből egyre nagyobb a választék, bőven találunk ingyenes vagy fizetős verziót is. Folyamatosan fejlesztik őket, hogy lépést tartsanak az eredeti szoftverek változásaival, és hogy minden szolgáltatást (hang-, kép- és fájlátvitel) biztosítsanak, vagyis hogy teljes egészében használhatóak legyenek az eredeti programok helyett.

Mirinda

Az egyik legtöbbet tudó, legdinamikusabban fejlődő messenger a Mirinda IM. Ráadásul ingyenes. Letölthető a **www.miranda-im.org** címről, sok plug-innel együtt. A kompatibilitást és a program fejlődését úgy biztosítják, hogy a forráskód is hozzáférhető. Szerencsére azoknak, akik a messengerekhez az eredeti erőforrásokat biztosítják, kötelező közzétenniük a protokollt is, ezért a változások könnyen követhetők, javíthatók. A Mirinda erőssége a rendelkezésre álló rengeteg plug-in modul, valamint a nyílt forráskódból származó előnyök. Spamszűrők, levélfigyelők, időjárás-jelentés, IRC- és Jabber-kliens – s mindezek a kötelező szolgáltatások mellett. Stabilitása még nem tökéletes, de a Mozilla példája alapján bízhatunk benne, hogy a programot gondozó közösségnek végül ezt is sikerül megoldania.

Rival 3

A Mirindával ellentétben a Rival keveset tud, viszont azt stabilan és széles körű kompatibilitással. A kevésbé ismert Jabber-szervereket használja kommunikációra, így ezekkel több résztvevős konferencia is lehetséges. A rendelkezésre álló nagyszámú kliensprogramról a **www.jabber.org** oldalon tájékozódhatunk, a Clients menüpont alatt (**www.jabber.org/software/clients.php**). Itt képernyőfotók és leírások segítségével informálódhatunk a lehetőségekről, amelyek szinte minden operációs rendszerre rendelkezésre állnak. Ezt a sokoldalú protokollt általában számon tartják mindazok, akik univerzális üzenőrendszereket fejlesztenek, hiszen e szoftverek egyszerűségük dacára az azonnali üzenetküldés lehetőségein belül nagyon sokat tudnak, és rugalmasak. Szimpatizánsok nagyszámú közössége támogatja a rendszert, akiket fórum és levelezőlista is segít. Bár a Rival nem képes rá, sok Jabber-protokollt támogató szoftver kezeli az ICQ, a Yahoo! és az MSN messengereket is.

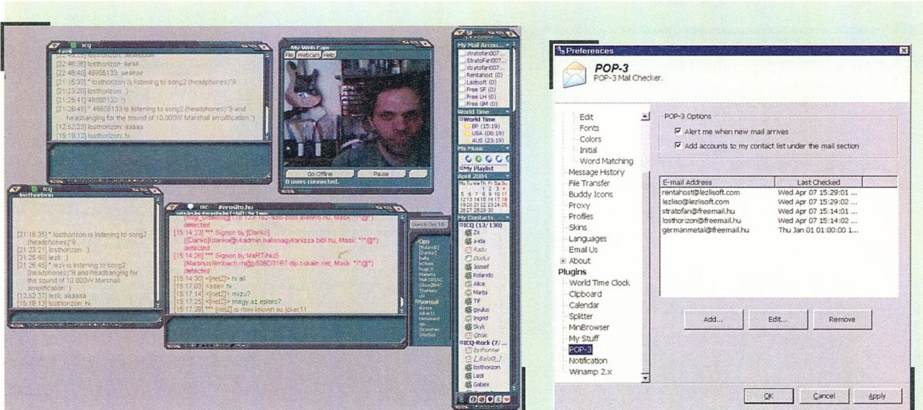
Eyeball chat

Ez a chatprogram szintén kezeli a legnépszerűbb messengerprotokollokat, például a Yahoo!-t, az MSN-t, az AIM-et, de elsősorban webkamerás kommunikációra alkalmas saját protokollján keresztül. Használata nagyon könnyű, sokféle eszköz segíti a felhasználót abban, hogy régiójának vagy érdeklődési körének megfelelő chatszobát találjon, és ott kamerás beszélgetésbe kezdjen. A kamerás képátvitel mellett nemcsak szövegesen, hanem élőhanggal is tarthatjuk

a kapcsolatot, ha van hozzá elegendő sávszélességünk. Sajnos a program idővel szinte teljesen „felzabálja" gépünk erőforrásait a kommunikáció során. A szoftvert a **www.eyeballchat.com** címről tudjuk letölteni. Kipróbálása mindenképpen érdemes, hiszen ingyenes. Társaival ellentétben sajnos sem pluginekkel nem bővíthető, sem jelentős támogatással nem dicsekedhet, kamerás kommunikációra mégis igen jó választás.

Trillian

A messengerek piacán meglehetősen ritka a fizetős program, ám a Trilliannak van ilyen verziója is. Természetesen ez jóval többet tud, mint az ingyenes változat. Az, hogy a Trillian megengedhette magának fizetős program kiadását, talán mutatja a népszerűségét. Szinte minden közismert chatprogramot képes helyettesíteni (beleértve a Jabbert is), valamint alkalmas videokamerás kép- és hangátvitelre a Yahoo! protokollján keresztül. A Trillian ezenkívül képes arra, amire legtöbb társa nem: egy messengeren több accountot is kezel egyszerre. Így például ugyanakkor használhatunk egy ICQ-számot komolyabb és egy másikat külön hobbicélokra, különböző adatlapokkal. Működik IRC-kliensként, plug-inekkel bővíthető, valamint a felülete is skinelhető, tehát a képi megjelenítése a felhasználó által alakítható. A gyártó webhelyén jelentős közösség alakult ki, amelyet fórummal is támogatnak (**www.ceruleanstudios.com**). A nagyszámú plug-in és a még nagyobb számú skin, azaz képi megjelenés között mindenki megtalálhatja a neki tetszőt. Ezek segítségével ellenőrizhetjük bejövő leveleinket, nemcsak a POP3-at, hanem a Yahoo! és a Hotmail levelezőjét is. Címlistánkat tetszőlegesen bővíthetjük, még IRC-n található ismerőseink nevével is. Rugalmas, gyors, és viszonylag stabil, biztonságos, az egyik legjobb választás lehet azoknak, akik többféle messenger használata helyett egyetlen programot szeretnének. A Trillian számít is erre, hiszen az eredeti ICQ program klienslistáját képes exportálni, a Yahoo! és MSN hasonló listáival pedig automatikusan együttműködik (a Mirinda viszont a Trillian teljes listáját importálja, ha kell).



Összegzés

A többféle messengert egybefogó üzenőprogramok piacán a legnagyobb funkcionalitást az ingyenes, közösség által gondozott Mirinda biztosítja, amely sajnos egyelőre nem eléggé stabil. Igaz, még nem érte el az 1.0-s verziószámot sem. Javítások után az egyik legsokoldalúbb üzenőprogram lehet. A forráskódja is hozzáférhető, s talán a legnagyobb plug-in választékkal rendelkezik.

A Jabber-protokollt arra az esetre lehet ajánlani, ha netán a többi program fenntartója, ha nem is a szoftverért, de az üzemeltetésért pénzt szeretne kérni. Ez ugyanis a felhasználók által üzemeltetett peer-to-peer hálózatra épül. Chatszolgáltatásai nagyon sokoldalúak, kliensprogramjaiba gyakran beépítenek más messengereket is. Weboldaláról tölthető le a legnagyobb számban közösségi fejlesztésű, tetszőleges operációs rendszeren futó üzenőszoftver, amely gyakran nemcsak a Jabbert, hanem más népszerű üzenőprotokollokat is támogat.

Az Eyeball chat azok számára lehet előnyös, akik webkamerás, hangátviteles kommunikációra vágynak. Ingyenes, és az ICQ kivételével támogatja a többi népszerű messengert.

A Trillian méltán az egyik legnépszerűbb program, plug-injei révén nagy szolgáltatásválasztékkal, webkamerás hangátviteli lehetőséggel, skinelhető felülettel. Jelentős közösség támogatja, bár a fejlesztés nem közösségi kézben van. Az általunk megvizsgált szoftverek közül ez az egyetlen, amelynek ki merték adni a fizetős verzióját is.

Lázadás a szépség ellen

A női szépség a leggyűlöletesebb dolog a világon, évente százmilliók szenvednek tőle, százezrek halnak bele, és százmilliárdokat költenek rá. A szépség előítélet, kényszerzubbony, üzlet. A szépség a nők rabszolgasága, megalázása, elnyomatása. A szépséget a férfiak találták ki. „Kövérek, szőrösek, csúnyák akarunk lenni, tessék minket így szeretni és kívánni." Röviden így lehet összefoglalni a feminista lázadást a férfiak által teremtett szépségideálok ellen.

SZENDI GÁBOR

„Ez a cikk azoknak szól, akik vastagnak érzik a combjukat, kicsinek a mellüket, unalmasnak a frizurájukat, csúnyának a bőrüket, nevetségesnek az alakjukat, és divatjamúltnak a ruháikat. Azoknak a nőknek, akik azt hiszik, életük jobbra fordulna, ha le tudnának adni 8 kilót, ha telne nekik kontaktlencsére, parfümre, narancsbőr elleni krémre, ha megműttethetnék az orrukat, felvarrathatnák a ráncaikat, leszívathatnák a hasukat. Azoknak szól, akik szégyent vagy boldogtalanságot éreznek, amikor a testükre vagy annak egy részére gondolnak. Más szavakkal a nők 99,9%-ának szól ez a cikk." *Laura Bryannan* e szavakkal indítja *Naomi Wolf* A szépség mítosza című könyvének ismertetését (1.).

Wolf nevéhez méltóan a férfitársadalom torkának esik. Szerinte minél inkább felszabadítják magukat a nők jogilag és gazdaságilag, annál inkább rájuk nehezedik a női szépség mítosza. Miközben politikai értelemben még soha nem voltak ilyen szabadok, a plasztikai sebészet, a fitnesz- és fogyókúraipar soha nem látott mértékben fejlődik, s a pornográfia a világ egyik legnagyobb üzletévé vált. Miközben a feminizmus a nőiséget akarja visszaszerezni a férfiaktól, a férfiak között terjed az a nézet, hogy a feministák egyszerűen ronda nők, akik nem tudnak maguknak pasit szerezni. A szépség mítosza a legalattomosabb eszköz, amit a nők ellen a férfitársadalom felhasználhat, mert a női lélek alapvető vágyaira épít. A nő szerelmet, házasságot, családot, gyereket, mit ad isten, boldogságot szeretne – de mindennek a szépség az ára (1.).

Ahogy a nők „felszabadultak", vagyis munkába álltak, beindult a sokkal rafináltabb elnyomatás – állítja Wolf. Az ötvenes-hatva-



nas években történt a nagy fordulat. Az akkori sztároknak még normális volt a testsúlya, volt rajtuk ez-az, aztán megjelent a „modernnő-hisztéria", a fiatal, fiús testalkatú, nulla zsírtartalmú manökentípus. A nők elbizonytalanodtak, bűntudatuk lett a testük miatt, s emiatt vadul fogyókúráznak, edzőtermekbe járnak, hajszolják a karcsúságot mindenáron. Az Amerikai Anorexia és Bulimia Társaság szerint e betegségek évente egymillió amerikai nőt érintenek, és a társaság azt állítja, hogy évente úgy 150 000 nő hal bele az anorexia nervosába (1.).

arány, telt keblek, gömbölyű fenék), a fiatalság, az egészségesség és a szimmetrikusság az igazán vonzó (2.).

Mondom, ez volt az eredeti terv, de kétségtelen, hogy valami elromlott menet közben. Szép dolog a karcsúság, de ha a test zsírtartalma 20% alá csökken, elmarad a menstruáció, és éppen az vész el, amit a karcsúságnak hirdetnie kellene: a fiatalság és termékenység (3.). Jó oka van ennek, hiszen ha az ősidőkben a nőnek nem volt elég zsírtartaléka, akkor kicsi volt az esélye, hogy kihordja magzatát, ha közben ínséges idők köszöntöttek be. Hasonló



– Jaj, mester, nem a szobrot kellene inkább?
– Nem. Az már tökéletes...

Van igazság Wolf szavaiban, a férfitársadalom jogot formál arra, hogy a nő fizikai megjelenését megítélje, és felhasználja ellene. Ha egy nőt szexuális inzultus ér, könnyen megvádolják, hogy túl kihívó volt, ha meg nem elég csinos, vagy pláne túlsúlyos, nem veszik fel olyan munkahelyre, ahol reprezentálnia kell. Azonban, mint az előző lapszámunkban is olvasható (Adonisz-komplexus, INK, 2004. április), a vonzerő beteges hajszolása vagy legalábbis a bűntudat és csökkent értékűség érzése a pocak, a kopasz fej, a gyenge izomzat és az alacsonyság miatt a férfiak döntő többségét is kísérti. Akkor őket meg a nők hajszolják bele ebbe? Vagy a férfiak a nőket és önmagukat is? Vagy közös az ellenség, csak a nők korábbi elnyomatásukat vélik felismerni új köntösben, a szépség diktatúrájában?

A túlhajtott szépség

A közös ellenség sajnos maga az evolúció, amely mindent a szaporodásnak rendelt alá. A nagyobb vonzerő nagyobb sikert ígér a párválasztásban, s két jó génű, erősen szaporodóképes egyed utódja szintén sikeres lesz a szaporodásban. Ez volt az eredeti terv. A szépség e terv szolgálatában állt, ugyanis mind a férfiban, mind a nőben az a szép, ami a sikeres szaporodás jele. A nőknél, ugye, a magas ösztrogénszint (vastag ajkak, babaarc, 0,7-es derék–csípő

a helyzet a sporttal is. Ugyancsak jó dolog a kisportolt alak és a feszes izomzat, de közismert, hogy a túl intenzíven sportoló nők, például az atléták között rendkívül elterjedtek a menstruációs és a fogamzási zavarok. Úgy tűnik, az új lehetőségek és új divatok a szintén evolúciósan kialakult „csalási" technikákat segítették elhatalmasodni. Ezek közé sorolhatunk minden olyan törekvést, amely a jobb szaporodási képességet sugalló vonások erősítését, hangsúlyozását eredményezi. A gond csak az, hogy nincs megállás, nincsenek evolúciósan beépített fékek, mert korábban nem létező eszközök és mechanizmusok jelentek meg. Csalási technika a fiatalító műtét, a szimmetriát fokozó beavatkozás (anyajegyek eltávolítása stb.), a pakolások és krémek használata, az arc festése, a rúzsozás, mert egyik sem a valóságos szaporodási képességet fokozza, csupán az „eladhatóságot". A mellnagyobbító műtét pedig kifejezetten abszurditásnak minősíthető, és a férfiak alapos becsapásának tekinthető. Elgondolkodtató, hogy eddig több mint kétmillió nő választotta ezt a „megoldást" (4.). Eredetileg a nagyobb mell a szaporodási képesség biztonságos jelzése volt, ezért egy bizonyos mérethatáron belül a férfiak számára ösztönösen vonzó. És akkor is vonzó lesz, ha mesterségesen növelik meg a méretét, jóllehet a beavatkozás után a nő nem tudja majd szoptatni gyermekét, ami evolúciós szempontból egyáltalán nem tűnik előnynek. Még a modern tápszerek korában is igaz az, hogy a szoptatott csecsemő később sokkal

egészségesebb lesz, mint az, akit tápszerrel etettek. Például az egyéves kor alatt tehéntejjel táplált gyerekek között drámaian gyakoribb a fiatalkori cukorbetegség (5.) és az allergia (6.).

Válasz a női vádakra

A „szépségdiktatúra" tehát a női csalástechnikák túlhajtása, és kérdés, hogy ezt valóban a férfiak találták-e ki. Ők csupán azt tanulták meg az evolúció során, hogy bizonyos női testi jegyekre bukjanak, s kétségtelen, hogy buknak is. Agykutatók kimutatták, hogy a férfiak agyában az ún. agyi jutalmazó rendszer fokozott aktivitást mutat egy szép nő láttán (7.). Tehetnek erről a férfiak?

Nem a kapitalizmus, hanem az evolúció vezette be a kereslet-kínálat törvényét és a kíméletlen konkurenciaharcot. A nők mindenáron szeretnék azt a jutalmazó rendszert aktiválni, a férfiak pedig ezt örömmel veszik, mert nekik is határozottan jó érzést jelent. Mármost azzal vádolni a férfiakat, hogy a csalási technikák túlhajszolására kényszerítik a nőket, kicsit falsul hangzik. Olyan, mintha a kétségbeesett kereskedő átkozná a vevőket, akik mindig jobbat és szebbet akarnak, s ezzel őt belehajszolják az állandó fejlesztésbe. Nem a vevővel van a baj, hanem a többi kereskedővel, akivel ő kénytelen versenyezni. A nő ellensége tehát nem a férfi, hanem a másik nő. A feminista álma talán egy lakatlan sziget sok-sok férfivel és egy nővel – vele. Mert akkor lehetne szőrös, kövér és ápolatlan.

Bizonyos értelemben azt is mondhatjuk, hogy éppenséggel mindig a nő vezette a férfit az orránál fogva. Tudjuk, hogy a szaporodás során mindig a nő választ, a flört és ismerkedés folyamatát mindig a nő vezényli le (8.). A nő elrejti fogamzóképességét, amit rejtett ovulációnak nevezünk, és a férfit arra kényszeríti, hogy hűséges legyen hozzá. Ha egy férfinak gyermeke születik egy idegen nőtől, az anyagilag veszélyezteti a feleség biztonságát. De ha a nőnek születik gyermeke egy idegen férfitól, akkor az a férfi evolúciós céljait veszélyezteti, nevezetesen, hogy naivan más génjeit neveli fel, miközben ő kiszorul a szaporodásból. Mivel az utód génjeinek fele mindenképen az anyáé, a nő evolúciós értelemben nem kockáztat, a férfi viszont „minden vagy semmi" játszmát játszik (9.). Valószínű, hogy innen ered a férfiak görcsös birtoklási vágya, féltékenysége és az az elnyomó törekvés, ami ellen a feminizmus lázadni kezdett. Ha egy nő munkába áll, ki tudja, mi minden történhet ott. A modern vizsgálatok szerint bizony a nők 30-40%-a alkalmilag félrelép, s utalni lehet arra az angol vizsgálatra is, amelynek során teljesen véletlenül derült ki, hogy a családokban nevelkedő gyermekek 6%-a nem az apától származik, csak éppen az nem tud róla (10.).

Amit tehát a feminizmus a férfinak tulajdonít, az tulajdonképpen a nőben élő vágy, hogy tetsszen a másik nemnek, s azután a sok megszédített férfi közül választhasson. A nő tehát mintha saját ösztönös törekvései ellen lázadna. Utálja a férfit, mert tetszeni kell neki, de ezt nem az írja elő neki, hanem ő akarja.

Egy feminista egy napon úgy döntött, hogy ő bizony többet nem borotválja a karját és a lábát, nem enged ennek a rohadt férfiuralomnak, s nem akar szexuális tárgy lenni. Csakhogy hamarosan rádöbbent: többé nem attraktív, s ami a legkétségbeejtőbb volt, hogy önmagának sem tetszett. Feloldandó magában a feminista harcos és a tetszésre vágyó nő konfliktusát, ettől kezdve szőkítette végtagjain a szőrt (11.).



Botrányok a szépségkirálynő-választások körül

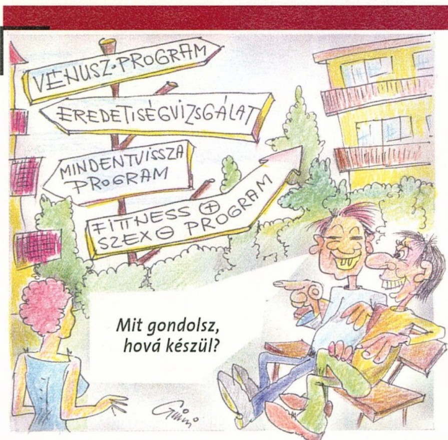
A feministák különösen sérelmezik a szépségkirálynő-választásokat, ahol nők parádéznak férfiak előtt, és a férfiak mondják meg, mi a női szépség. Az egész olyan, mint a marhavásár – mondták a feminizmus hőskorában (12.).

2002-ben Nigériában lett volna a Miss World verseny, ám az egyik helyi lapban megjelent egy cikk, miszerint *Mohamed* próféta helyeselné a szépségversenyt, és bizonyára a nemzeti szépségkirálynők közül választana magának feleséget. A muzulmánok erre rátámadtak a katolikusokra, és vagy 200 halottja volt a zavargásnak. A szépségversenyt végül Londonban tartották meg (13.).

Samadzai, egy Amerikában élő afgán nő tavaly részt vett a Miss Earth versenyen, ami óriási felzúdulást keltett Afganisztánban. Megfenyegették, hogy távollétében elítélik a törvények megszegéséért (bikiniben férfiak előtt mutatkozott), s levelezőfórumokon afgán nők egyaránt éltették és gyalázták őt tettéért (14.). A lány szereplésével az afgán viszonyok ellen kívánt tiltakozni, de mint mondta, őt is zavarta kicsit a bikinis megjelenés (15.).

Egy férfi, aki utálja a női szépséget

Michael Levine Miért utálom a szépséget? című cikkében (16.) bevallja, hogy irritálja a sok fantasztikusan csábító, karcsú, fiatal, hibátlan nő, aki megjelenik a filmekben, a magazinok címlapjain, de valójában nem elérhető, nem megszerezhető. A férfi csak ábrándozik róluk, és szemében elhalványulnak az elérhető, reális szépségek, akik körülveszik. Levine tulajdonképpen a „csalási technikák" ellen tiltakozik, átéli, hogy a csalás működik, hat, nem tudja kivonni magát a benne is dolgozó evolúciós erők hatása alól. Ezért utálja a szépséget.



Kutatásokat idéz, amelyek bizonyítják, hogy az átlagos szépségű nő kevésbé vonzó, ha előtte egy rendkívüli vonzó nőt csodáltunk meg. Ezt nevezik kontraszthatásnak, és valljuk meg, a szép nők pontosan erre vágynak, ezért dolgoznak keményen a fitnesz-, fodrász-, szolárium- és szépségszalonokban. Amerikai egyetemista fiúknak átlagos szépségű lányokat mutattak, és az után érdeklődtek, hogy szívesen randiznának-e velük. Ha előtte végignézettek velük egy epizódot a Charlie angyalai című sorozatból, amelyben topmodellek a főszereplők, a randevú ötlete kevésbé volt vonzó a fiúk számára.

Evolúciós megfontolások alapján úgy gondolják, hogy a férfiagy folyamatosan mintát vesz, folyamatosan formálja az ideális nőt annak alapján, amit lát, hogy az átlagos mintához képest mérje fel, neki mi juthat. Ezt a belső mintát vagy modellt torzítják el az óriásplakátokon, magazinokban, tévében, moziban vagy az életben látott szupernők, mert vizuálisan túlreprezentálódnak. Ráadásul még annyira sem mindig igazak, amennyire annak látszanak, hiszen a retusecsetnek, a többórás sminknek, a plasztikai műtéteknek és a bravúros fényeffektusoknak köszönhetik rendkívüli külsejüket. A képzelet és a realitás nem passzol, s a férfi boldogtalan és reménytelen lesz, megalkuvásnak érzi a számára elérhető, reális szépséget (16.). A valós szex valós partnerekkel unalmas lesz a filmekben és pornósite-okon látottakhoz képest, a létező veszít vonzerejéből a lehetségeshez képest. Azok a férfiak, akik állandóan fiatal nőkkel vannak körülvéve (tanárok, filmesek stb.) folyamatosan ki vannak téve ennek a destruktív hatásnak. *Satoshi Kanazawa* és *Mary Still* A tanítás veszélyes a házasságra nézve címmel publikált tanulmányt egy evolucionista szakfolyóiratban (17.). A szerzők összehasonlították a felsőfokú oktatásban dolgozó tanárokat az átlagos amerikai polgárokkal, és kiderült, hogy a főiskolai és egyetemi tanárok sokkal gyakrabban válnak el, vagy meg sem nősülnek. A férfiak nem ismerik fel, hogy önmagukban folyton összehasonlítják a feleségüket fiatal, vonzó tanítványaikkal, s csak a végeredményt érzékelik, az elhidegülést.

A férfiak tehát legalább annyira szenvednek a női szépség mesterségesen felfokozott hamisítványaitól, nem érzik jól magukat ebben a világban. Valószínűleg van részük abban, hogy így alakulnak a dolgok, de hogy erre szándékosan nem törekszenek, az biztos.

Még egy ok, hogy utáljuk más szépségét

Markus M. Mobius és *Tanya S. Rosenblat* Miért fontos a szépség? című tanulmányában (18.) a szépség munkahelyi előnyeit elemzi. Az átlagosnál szebb munkaerők 10-15 százalékkal keresnek többet, mint a kevésbé szép vagy csúnya alkalmazottak. Ennek alapvető oka, hogy a szép emberekkel mindenki szívesebben van együtt, többre értékelik tőlük ugyanazt a teljesítményt, mint másoktól. Sikeresebbek a kommunikációban is, legyen annak célja az ügyfél meggyőzése vagy a főnöktől való fizetésemelés kicsikarása. Az emberek sikeresebben kommunikálnak, ha olyan foglalkozásuk van, ahol másokkal összehasonlítva őket választhatják. Szívesebben lépnek oda egy szép eladóhoz, és a vonzóbb külsejű ügyvédek, orvosok nagyobb bizalmat éveznek, mint kacsaorrú, bibircsókos társaik. A szépséghez az emberek több intelligenciát és szociális készséget, több egészséget és szexuális összhangot társítanak. Ugyanakkor kísérleti helyzetben a szép emberek nem feltétlenül okosabbak vagy ügyesebbek, viszont alkalmazóik pozitívabban értékelik teljesítményüket. Akár a kivételezett diák esetében: ha ostobaságot mond, annak is lehet valamilyen értelmet találni.

A szép, aki utálja a szépségét

A szép emberek gyakran szenvednek saját szépségüktől, mert rengeteg problémát is okoz nekik. Az egyik legalapvetőbb az öregedés. Aki belekóstolt abba, hogy szépsége és fiatalsága belépő mindenhová, hogy előnyökhöz, magasabb fizetéshez, kivételezettséghez juthat általa, növekvő szorongással figyeli, ahogy kez-

di elveszíteni hamvasságát, varázsát, vagyis öregszik. Az ilyen személyek gyakran narcisztikus (önszerető) személyiségűek, ami a különleges gyermekkori státus vagy éppen a mostoha körülmények következménye lehet. A narcisztikus személy – szemben *Freud* elképzelésével – nem szereti magát, hanem azt szereti magában, hogy szeretik. Vagyis szépsége nem egy járulékos adottság, hanem a mindene (19.). Élni akar vele, mert élvezi a hatását. És ha elvész a varázserő, az eredmény üresség, depresszió, céltalanság, a paradicsomból való kiűzetés állapota lesz.



A szép emberek könnyen rászokhatnak arra, hogy szépségüket eszközként használják, ettől viszont nem tanulnak meg küzdeni, nem tudnak kitartóak lenni. Bár formailag jól teljesítenek, tudásban elmaradnak szorgalmas, ám csúnya társaiktól, akik esetleg éppen azt tanulták meg, hogy csak az eszükkel érvényesülhetnek. A szép nőket sokszor megszerzendő trófeának tekintik, ezért alkalmazzák őket szívesebben, és részesítik mindenféle előnyben, s amikor elfogadják a kiváltságokat, sok férfi azt hiszi, ezzel igent mondtak az ő piszkos fantáziáira. A szép nők gyakran vannak kitéve zaklatásnak, mert szexuális céltárgyakká válnak a férfiak szemében. Persze a vonzó férfiak hasonló cipőben járnak, hiszen a nő biológiai programja az, hogy élj egy házias, családszerető férfival, és ess teherbe egy jó génekkel rendelkező, domináns férfitól (9.). A szép embereket egyfelől csodálat veszi körül, másfelől leplezetlen irigység és rosszindulat, mert úgy tekintenek rájuk, mint akik igazságtalan előnyökhöz jutottak (ez igaz), és mint akik különleges bánásmódot követelnek maguknak (ez is igaz).

A szépség kívánatos, de gyanakvást kelt. A férfi vágyik a szép nőre, de nem tudná magát mellette biztonságban érezni. Szépség és hűség mintha kizárná egymást, s sokkal inkább hiszünk a szépség és hamisság kapcsolatában. A szépség mintha arra született volna, hogy mindenki megszerezze, de senki nem akarja megőrizni. Mert reménytelen dolog. A szépség közkincs.

A szépségcsapda

A szépség biológiai értelme a reklámozott szaporodási képesség (20.). Ezért a szép egyeddel mindenki szaporodni szeretne. Emiatt udvarolják körül, emiatt részesül annyi kiváltságban. Ő pedig elfogadja különleges státusát, de nem akarja tudni, honnan is ered ez. A szépség koevolúciós termék, vagyis a női termékenységjegyek vizuális jelzése és az ezeket szépnek látó férfiagy egymással kölcsönhatásban alakult ki. A nő tiltakozhat, hogy miért kell neki tetszeni, de mégis tetszeni akar. A férfi háboroghat azon, hogy egyre szebb nők vannak körülötte karnyújtásnyira, de ugyanakkor sivár lenne a világa nélkülük.

Nincs más, mint megtanulni együtt élni a szépséggel, minden előnyével és átkával. A szépség utáni vágy gyárilag beégetett program.

Kapcsolódó webcímek:

1. *homestar.org/bryannan/wolf.html*
2. *www.hirek.com/cikk.prm?id=29503*
3. *www.magtud.sote.hu/szg_med.htm*
4. *www.drnein.com/aug.html*
5. *www.mercola.com/1999/archive/dairy_and_diabetes.htm*
6. *www.mercola.com/1999/archive/non_breast_milk_in_infancy_increases_asthma_risk.htm*
7. *unisci.com/stories/20014/1108012.htm*
8. *hirek.prim.hu/cikk/35798*
9. *www.bossmagazin.hu/index.php?honap=0312&rovat=stilus&oldal=15*
10. *www.hirek.com/cikk.prm?id=32449*
11. *www.rtvf.unt.edu/people/craig/pdfs/beauty.pdf*
12. *www.countercurrents.org/gender-missworld.htm*
13. *www.cnn.com/2002/world/africa/11/22/nigeria.missworld*
14. *www.dazereader.com/001923.htm*
15. *www.foxnews.com/story/0,2933,102603,00.html*
16. *www.findarticles.com/cf_0/m1175/4_34/76577458/print.jhtml*
17. *listarchives.his.com/smartmarriages/smartmarriages.0008/msg00015.html*
18. *www.nber.org/~mmobius/Post/Beauty/main.pdf*
19. *samvak.tripod.com/msla.html*
20. *www.mindship.org/moller.htm*

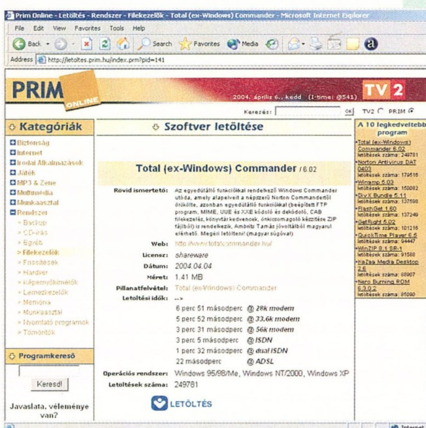
Letöltés.com

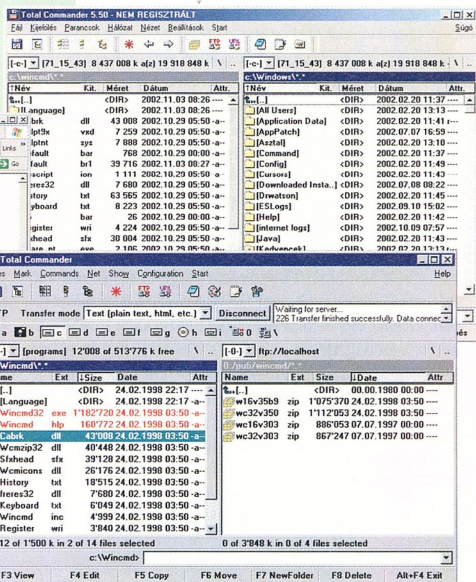
Egy éve listavezető a Total Commander

Az egyik legnépszerűbb, szoftverletöltéssel foglalkozó hazai oldal, a Letöltés.com kezdettől fogva vezeti a toplistát, amelyen jól követhető, hogy látogatói mely programokat keresik és töltik le legtöbbször. A korábbi listavezető Winamp médialejátszót és egyes vírusirtók népszerű frissítéseit 2003 nyara óta előzi meg a letöltési versenyben a Total Commander nevű fájlkezelő, amelyet immár negyedmillióan töltöttek le a szoftversite-ról.

RADICS PÉTER

Ez a népszerű shareware program – amelyet egészen a közelmúltig Windows Commander néven ismerhettek a felhasználók – sikeresen vállalkozik arra, hogy rendet tegyen a fájlok és mappák dzsungelében, felületével pedig a kezdő számítógép-használók is könnyedén elboldogulnak. Alapszolgáltatásai közismertek: a kétpaneles megjelenítés egyszerűvé teszi a könyvtárak összehasonlítását, a fájlok másolását,





törlését és átnevezését, egyszóval valamennyi nélkülözhetetlen fájlműveletet. Hasznos funkciója a Nézőke, amellyel nemcsak szöveges állományokba pillanthatunk bele, hanem multimédiás fájlokat – képeket, hangokat, mozgófilmeket – is megnézhetünk, meghallgathatunk, lejátszhatunk. Az FTP-funkció segítségével internetes szerverekre kapcsolódva fájlokat tölthetünk le és fel. A program kezeli a hálózati kapcsolatot, és lehetővé teszi a könyvtárak szinkronizálását, ami biztonsági mentéseknél nagyon jól jöhet. Mindehhez jön a rengeteg beállítási lehetőség, a testre szabhatóság, a parancssor használata és sok egyéb, aminek köszönhetően szinte minden windowsos számítógépen megtalálható.

A 6-os verziószámú generáció sok újítást hozott. Első helyen kell megemlítenünk a fájlablakok egyidejű használatának lehetőségét. Mindkét ablakban egyszerre több könyvtárat is megnyithatunk, s ezek között a fülekre kattintva válthatunk. Ilyen új fájlablakot a Nézet menüben az Új fájlablak/fül paranccsal hozhatunk létre, vagy a Ctrl-T billentyűkombinációval. Hat-hét fájlablak mindkét oldalon már egészen jó áttekintést ad a rendszerről, és sokkal kényelmesebb így ugrani egyik könyvtárról a másikra. További újdonság, hogy az F7-tel többszintű könyvtárat készíthetünk egy lépésben: új nevet adhatunk neki, s mindjárt egy alkönyvtárat is létrehozhatunk. Kiemelendő még, hogy az FTP-kapcsolatban folytathatjuk megszakadt le- és feltöltésünket, illetve a szinkronizáció tömörített fájlok esetében is jól működik.

„Szerettem játszani a valósággal...”

Behálózva: Dombóvári Gábor rádiós és televíziós műsorvezető

„A nyolcvanas évek végén, amikor a számítástechnika még gyerekcipőben járt, a legtöbb ember számára felfoghatatlan csodamasináknak tűntek a komputerek. Én sem voltam ezzel másképpen, a nézőkkel együtt tanultam meg az alapokat. Egy időben elbűvöltek a játékok, sőt néhányszor egészen leragadtam a gépnél. Ma már csak dolgozni, ügyeket intézni vagy néha kártyázni ülök le a billentyűzethez. A televízióban kevesebbet, viszont a délelőtti rádiós magazinműsoromban nagyon sokat segít nekem a PC és a net.”

KARGINOV ALLEN – SZALAY DÁNIEL

– Több mint egy évtizede Magyarországon a szakembereken kívül csak egy maroknyi lelkes amatőrt és szerencsés iskolást érintett meg a digitális kultúra. Hogyan emlékszik vissza arra az időszakra, amikor az egyetlen közszolgálati televízió képernyőjéről segítette az emberek tájékozódását a számítástechnika világában?

– Izgalmas volt, mert mindannyiunk számára ismeretlen terepre akartuk bevezetni a nézőket, akikkel szinte együtt kezdtük megtanulni a nálunk akkor még gyerekcipőben járó számítástechnikát. A Tv Basic című sorozatban kifejezetten az alapokra helyeztük a hangsúlyt, a szakértők ma már mindennapos kifejezéseket magyaráztak meg. Emlékszem, valamikor az elején feltettünk egy kérdést a nézőknek arról, hogy minek a rövidítése a PC. Tízből hat válasz rossz volt! A Családi komputer, illetve a Mi és a számítógép adásaiban aztán újabb és újabb témák kerültek a középpontba. Beszéltünk a felhasználási lehetőségekről, a számítógép szerepéről a szabadidő eltöltésében. Volt idő, amikor viszonylag sok játékprogramot ismertettünk, majd az otthoni számítógéppark fejlesztésében segítettünk. A Processzorban a hardverrel kapcsolatos ismereteket próbáltuk meg továbbítani, s teszteket is készítettek szakértőink. Ezek a műsorok a fiataloknak készültek, de úgy tapasztaltuk, hogy szinte minden generációt érdekelnek, sokszor a gyerekek ültették le a szüleiket a képernyő elé, hogy ragadjon rájuk is valami. A PC-abc adásai voltak az utolsók ebben a sorozatban. 1998-ban az egyik délelőtti műsorban folytatódott valami hasonló, majd 2002-től a Netrekész című rovatot készítettük másfél évig a Naprakészben. Legutóbb pedig, az Ablak márciusi megszűntéig, a szolgáltató magazinban hetenként Infopraktikák címen az internetezés fortélyaiba vezettük be a nézőket néhány percben.

– Mostanában viszont a Magyar Televízió – noha közszolgálati feladatról lenne szó – mostohán bánik az informatikával, nem is nagyon sugároz ilyen jellegű műsorokat. Pedig nagy szükség lenne rá az információs társadalom küszöbén...

– Sajnos jelenleg a közszolgálati televízióban nincs a korábbi számítástechnikai műsorokhoz hasonló adás. Sőt semmilyen informatikai műsort nem sugároznak.

– A kezdeteknél maradva: mennyire érintette meg Önt személyesen ez a téma? Gondolt rá, hogy elmélyültebben is tanulmányozza a számítástechnika világát?

– Nem, ilyesmiről nem volt szó. Teljesen laikusként vezettem ezeket a műsorokat, és szerintem ma is az vagyok. Akadtak, akiknek ez nem tetszett, de azt hiszem, az emberek jelentős részének nem volt kifogása az ellen, hogy valahogy úgy állok hozzá a témához, ahogy ők. Szóval nem lettem a számítógép rabja, mindössze egy rövid ideig tartott, hogy néha nehezen tudtam felállni valamelyik játékprogram mellől. Szerettem játszani a valósággal, mindenféle

stratégiai helyzetben irányíthattam az eseményeket, kormányoztam, várost építettem. De az igazság az, hogy ezt is viszonylag hamar meguntam. Az egyetlen tartós szenvedélyem, ami a géppel kapcsolatos, a kártyajáték. Az internetes bridzsparti a kedvencem, mert minden előzetes szervezés nélkül, bármikor találok társakat, akik ráadásul a világ másik pontjáról játszanak.

– Tényleg semmilyen előismerettel nem rendelkezett az informatikával kapcsolatban? Az 1990-es évek elején csak voltak már személyi számítógépei a tévének...

– A legelején, amikor elkezdtük a számítástechnikával foglalkozó műsort készíteni, még gépünk sem nagyon volt a köztévében. Az MTV vezetése a szűkös költségvetésből csak a legfontosabb szerkesztőségeket tudta számítástechnikai eszközökkel felszerelni, azokat, amelyeknél az aktualitás kényszere azt megkövetelte. Ha jól emlékszem, a közhasznú szolgáltató műsorok irodáiba az első használt PC-t *Pártai Lucia* hozta, aki már akkor nagyon benne volt az informatikában (lásd a Behálózva rovat 2004. január–februári cikkét – *a szerk.*).

– Nem nyílt rá lehetőség, hogy a műsor önfenntartóvá váljon? Valószínűleg nem csupán közérdek volt az ismeretterjesztés, egy nagy lehetőségekkel kecsegtető üzletág is kialakulóban volt a számítástechnikához kapcsolódóan. Az Önök műsora pedig egyre inkább eltávolodott az ismeretek átadásától, az alapoktól. Az újdonságok, a világcégek kerültek előtérbe, ami miatt egyébként kritikát is kapott.

– Természetesen találtunk partnereket. Ez volt az egyetlen lehetőség, hogy műsorról műsorra szolgálhassuk az emberek tájékoztatását a digitális világról. Rá voltunk kényszerülve az önfenntartásra. De azt hiszem, közszolgálati keretek között ez előnyös lehet, ha a műsor ellátja feladatát. Nem véletlen, hogy 1996 óta a médiatörvény szigorú előírásokkal szabályozza az úgynevezett burkolt reklámot, ami nagyon érzékeny kérdés. Először egyébként magyar cégeket mutattunk be. Akkor még úgy éreztük, az embereknek tudniuk kell arról, hogy micsoda iparág áll az informatika jelensége mögött, hogy Magyarország minden elzártsága ellenére mekkora tudásmennyiséggel járult hozzá az információtechnológia nemzetközi fejlődéséhez. Később aztán megint módosítottuk stratégiánkat: ahogy elérhetővé váltak a különböző eszközök, hardverteszteket mutattunk be, elősegítendő a tájékozódást. Persze ebben nem a konkrét márka volt a fontos, hiszen mindenki azt vett magának, amit akart. Azokra a kérdésekre helyeztük a hangsúlyt, amelyeket akkoriban mérlegelni kellett egy-egy terméktípus esetén.

– A PC-abc honlapjának tanúsága szerint sokan kérték Önöket, hogy foglalkozzanak ismét az alapokkal.

– Még az is gyakran elhangzott, hogy ismételjük meg az első, „tanító bácsis" sorozat adásait. Közben persze mások a játékprogramokat siratták, míg akadtak olyanok, akik a hardverismertetőket favorizálták, vagy az újdonságokat. Mi igyekeztünk a legtöbb igényt kiszolgálni és a korral együtt változni.

– A műsorral foglalkozó fórum archívumából az is kiderül: elég sokan számon kérték, hogy miért nem reagál senki érdemben, miért nem érkeznek válaszok a felmerülő kérdésekre. Ugyancsak gyakran bírálták magának az internetes oldalnak a színvonalát, miközben számítástechnikai műsorként élen kellett volna járniuk a webes megjelenésben...

– Azt hiszem, akkoriban senki nem volt tisztában azzal, ami ma már nyilvánvaló. Hirtelen nem is tudom, ki foglalkozott ezzel. Valószínűleg senki nem tehetett róla, ma viszont szembesülhetünk azzal, hogy a köztévében lassan egy évtizede tartó fejetlenség és folyamatos átszervezés mellett voltak olyan dolgok, amelyek egyszerűen már nem fértek bele. Például nem tudnám felsorolni, hogy hány időpontban adták különböző műsorainkat. Mi meg folyton alkalmazkodtunk, hogy lehetőleg azokat szólítsuk meg, akik abban a napszakban tévéznek.

– Beszéljünk inkább a pozitívumokról! Melyek a legkellemesebb emlékei a számítástechnikáról szóló műsorokkal kapcsolatban?

– Az 1990-es évek legelején ritka és nagyon nagy élmény volt külföldön forgatni. Amikor elkezdtük a sorozatot, egy-egy külföldi rendezvényen olykor hónapokra előre el tudtuk készíteni az anyagokat. Kint számos olyan termékkel és technológiával találkoztunk, amely csak a bemutató után egy évvel érkezett meg a magyar piacra. Az évente megrendezett Las Vegas-i Comdexen egy alkalommal igazán különös véletlen folytán interjút készíthettem magával *Bill Gatesszel* is! A Microsoft másnapi sajtótájékoztatójának helyszínén, a Flamingo szálloda nagytermében voltunk terepszemlén, amikor a szupercég első embere váratlanul megjelent. Teljesen egyedül volt, és szemmel láthatólag hasonló céllal érkezett, mint mi. Szerencsére minden szükséges eszközünk megvolt ahhoz, hogy felvegyünk Gatesszel egy beszélgetést, ő pedig elfogadta a váratlan felkérést. Meglepő volt, hogy mindent pontosan tudott a magyarországi képviselet életéről, így azt is, hogy akkoriban támogatta a műsort.

– Bizonyára nemcsak a Bill Gates-interjúra emlékezik vissza szívesen...

– Különös élményt jelentett betekinteni *George Lucas* filmstúdiójába, ahol a legendás Star Trek űrhajók – kis képzavarral élve – valósághű modelljei között mozogtunk. Nagyon érdekes volt, amikor vendéglátónk közölte, hogy megmutatja a nagy titkot, hogy hogyan készül a csillagos ég, amely a stáblista hátterét alkotja a sorozatban. Meglepődtünk, amikor egy keretre erősített

fekete vászonhoz vezetett bennünket, amelyben lyukak voltak. Aztán kiderült, hogy ennyi az egész: csak egy lámpa kellett, amely ezt átvilágította, és a kamera, amely felvette. A vásznat végtelenítették, és kézzel forgatták. A szomszéd helyiségben pedig eközben szupergépek zümmögtek különféle trükköket produkálva.

A világméretű kommunikáció akkor nyűgözött le, amikor Atlantába látogattunk, abba a központba, ahol a világ összes repülőgép-helyfoglalását valós időben feldolgozzák. Hatalmas kijelzőkön, térképeken láttuk, hogy hol mi történik. Olyan volt, mintha egy űrközpontban lennénk. Egy kollégánk Pesten jegyet rendelt, és percek alatt mindent látni lehetett Atlantában.

Televíziózás-technikailag a legnagyobb élmény kétségkívül az volt, amikor a Lopakodónak nevezett szupertitkos harci repülőgép bemutatóján a központi digitális hálózaton keresztül érkezett hozzánk a profi mozgókép, amelyet mi teljesen digitálisan dolgoztunk fel a helyben rendelkezésünkre bocsátott stúdióban.

– Ön évek óta szolgáltató műsorokban tűnik föl a képernyőn. Bizonyára a munkáját számítógép is segíti.

– Egy ilyen televíziós műsor előkészületeiben nagy segítség a PC, az internet. Egyszerűbb adásmenetet írni vagy utánanézni bizonyos dolgoknak. De egy anyagot elkészíteni akkor is csak a helyszínen lehet. A világháló a televíziós munkában leginkább kapcsolatfelvételre alkalmas, hiszen beszélni kell az interjúalannyal, legalább telefonon, de az igazi az, ha valaki kimegy a helyszínre, és forgat, elkészíti az anyagot. Ettől függetlenül persze a különböző elektronikus hírarchívumokat is használjuk. A nézőktől érkező levelek feldolgozását egyik munkatársunk végzi, én általában megkapom nyomtatva, ami nekem szól. Szeretek papírt tartani a kezemben, a napi sajtóval is úgy vagyok, hogy a neten átfutom a kínálatot, azután, ha megtehetem, a nyomtatott újságban olvasom el, ami érdekel. Ha erre nincs mód, akkor is inkább kinyomtatom az anyagokat. Könnyebb a lapszélre jegyzetelni, tollal kiemelni a fontos részleteket.

Érdekesebb viszont a helyzet a rádiózásban, mert egy élő magazinműsorhoz mindig aktualitásokra van szükség. Jelenleg a Rádió 17-nél vezetek egy délelőtti magazinműsort, amit azért szeretek, mert ott mindent egymagam csinálok. Ami a számítógépet és az internetet illeti, adás előtt remek, hogy percre pontosan fel tudom mérni a legfrissebb érdekességeket. Ha valaminek utána akarok nézni, ma már csak ritkán veszem elő az utónévtárat, a kalendáriumokat, bár van, amikor egyszerűbb odanyúlni a polcra, ahol tudom, mit miben találok meg. Másrészt a digitális technológia mára alaposan átalakította a rádiózást. Egyre több helyen másodpercre pontosan a gép irányítja a műsorvezetőt, onnantól kezdve, hogy automatikusan érkeznek a zenék, és sokszor már az ember az, aki „gombnyomásra” kezd el beszélni. Ebben én nem sok örömöt találok. Az is igaz, hogy míg régen szalagokkal szenvedtünk, ma már CD-korongokkal és merevlemez-meghajtóval dolgozunk. A digitális technika sokat könnyített a dolgunkon, de a ló másik oldalára sem szeretnék átesni.

– A magánéletében is kihasználja a számítógép lehetőségeit?


Fotó: Welkó Boglárka

– Törekszem rá, hiszen így egy csomó dolog egyszerűbb: mondjuk repülőjegyet foglalni a világhálón vagy banki ügyeket intézni. Amikor először láttam, hogy pizzát is lehet rendelni, valahogy mégis meglepődtem. Vásárolni egyébként azért nem szoktam az interneten, mert azok közé tartozom, akik szeretik látni, megfogni, amit végül kiválasztanak.

Kapcsolódó webcím:
www.mtv.hu/musorok/pcabc

Netező lány, aki diszkóba járás helyett kóbor macskákat ment

Bélafalvy Krisztina *úgy gondolja, hogy elég későn találkozott az internettel: gimnáziumi évei végén. „Ekkor még kézzel-lábbal hadakoztam a számítógépek ellen; én is azt vallottam, hogy elidegenít, az emberi kapcsolatokat személytelenné teszi" – mondja. Bölcsészhallgatóként azonban hamar megtanulta, hogy ez koránt sincs így.*

CSAPÓ IDA

***– Ha jól tudom, nagy hatással volt Önre a magyar internet ma már legendásnak nevezhető alakja,* Nyírő András...**

– Egykori egyetemi tanárom révén kerültem be az Internetto, majd az Index.hu szerkesztőségébe. Innentől kezdve pedig már nem volt megállás, gyakorlatilag „felköltöztem" a világhálóra.

– Melyek a legfontosabb munkái, amelyekkel nyomot hagyott az interneten?

– A hobbiból készített szabadkézi rajzokról hamar áttértem a számítógépes grafikákra. Szabadúszó webdesignerként több tucat honlapot és arculattervet készítettem, s jelenleg is számítógépes grafikusként dolgozom az Almendra Stúdiónál (**www.almendra.hu**). A legfontosabb internetes „kézjegyemnek" azonban vitathatatlanul állatvédelmi tevékenységemet érzem. Az elmúlt öt évben több száz cikket publikáltam az állat- és természetvédelem témakörében, s bízom benne, hogy mondandóm nem talált süket fülekre.

A Zöld Magazint egyetemi éveim alatt indítottam útjára, amolyan hiánypótlóként, hiszen a média akkoriban szinte alig foglalkozott az állatvédelemmel és a „zöldtémákkal". Ahogy a külföldi weboldalakon kutakodtam, rádöbbentem, mennyire tudatlanok vagyunk mi itt, Európa szívében, és milyen hiányos, illetve téves információink vannak bizonyos témákról. Szinte sokkolt az a sok borzalom, ami hirtelen rám zúdult az interneten keresztül, és azt mondtam: ezt másnak is látnia kell. Persze nemcsak a sötét oldalt, hanem az alternatívát is, hiszen csupán úgy küzdhetünk valami ellen, ha jobbat mutatunk az embereknek.

– Úgy tudom, hogy állatvédőként is megszállott, és nagy önkéntescsapattal dolgozik...

– Fokozatosan gyűjtöttem magam köré azokat a hasonló gondolkodású embereket, akikből összeállt az önkéntesgárda, hiszen a Zöld Magazinnál senki nem kap fizetést. Bár nonprofit szerveződésként működünk, eddig nem alapítottunk semmilyen szervezetet. Ennek nagyon egyszerű az oka: nincs rá szükség. Pénzt nem gyűjtünk, mindent – beleértve az állatmentést is – saját zsebből finanszírozunk. Addig nyújtózkodunk, ameddig a takarónk ér.

Hogy megszállott lennék? Már sokan mondták, és azt hiszem, büszke lehetek rá. Amikor a korombeli lányok diszkóba jártak esténként, én a kóbor macskákat próbáltam begyűjteni a környékről, hogy meggyógyítsam és ivartalaníttassam őket. Soha nem mérlegeltem egy percig sem, hogy új ruhára vagy egy elütött állat megműttetésére költsek-e. Szerencsére ebben partnerem is van, hiszen Zoli, a párom ugyanígy gondolkodik. Az interneten szervezzük a segítőnapokat, itt értesítjük az önkénteseket, és beszéljük meg a napi teendőket. A napjaim is e-mail olvasással kezdődnek, s azzal is érnek véget – rendszerint jó későn. Munka előtt és után, valamint a hétvégéken jut idő arra, hogy egy-egy talált állattal orvoshoz rohanjak, megszerkesszek néhány plakátot az állatvédő szervezeteknek, vagy kutyakennelt takarítsak, ha épp arra van szükség.

– Tíz év múlva milyen kérdéseket kellene feltennem Önnek, és vajon hol találnám meg?



– Ez valószínűleg a legnehezebb kérdés, amit valaha feltettek nekem. Ha a józanabbik felemre hallgatok, akkor azt mondom, hogy egy jól jövedelmező grafikai cég tulajdonosaként, vezetőjeként fogok tevékenykedni, aki sokat dolgozik, és sokat keres, hogy legyen mit elkölteni az állatokra. Bármikor ki tudom majd fizetni a drága állatmentőt, a gyógyszereket, és talán megvalósítom régi álmom, hogy a szerkesztőségben olyan fogyatékos embereket alkalmazzak újságíróként, akik máshol nem tudnak elhelyezkedni, önhibájukon kívül nem találnak állást, megélhetést. Persze az is elképzelhető, hogy inkább a másik énem kerekedik felül, és egy kis tanyán kötök ki, saját kutya- és macskamenhelyemet vezetve, szűkösen, de boldogan élve – négylábú barátaim között, akik a legjobban rászorulnak a segítségemre.

Kapcsolódó webcím:
www.zoldmagazin.com



Akhilleusz és a vámpírvadász

Májusban valósággal elözönlik a hősök a mozivásznat: az Iliász hollywoodi feldolgozásában Trója meghódítására indulnak a görög seregek, Gabriel van Helsing, minden idők legnagyobb szörnyvadásza pedig egyszerre veszi fel a harcot a gonosz minden lehetséges megjelenési formájával.

CSIKI JUDIT

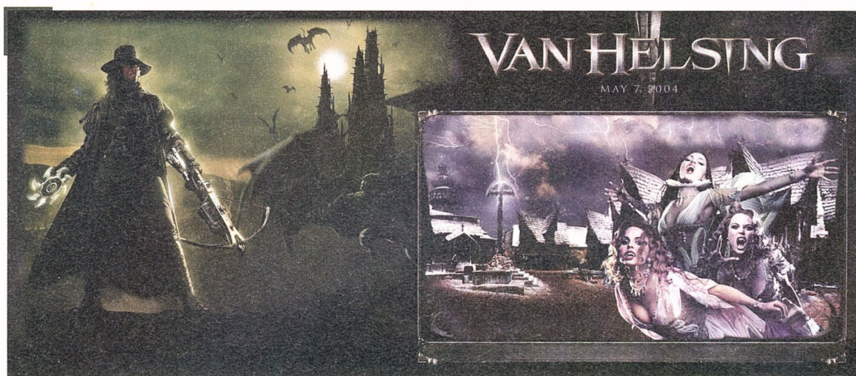
A Trója című látványos, kosztümös megaprodukció szereposztásában legalább annyi a világsztár, amennyi nagynevű hős annak idején a trójai háborúban felvonult: az ügyeletes férfiszépségek, azaz *Brad Pitt, Eric Bana* és *Orlando Bloom* triumvirátusa mellett feltűnik a többek között a Gyűrűk urából ismert *Sean Bean,* sőt olyan „klasszikus" színészek is megjelennek a filmben, mint *Peter O'Toole* és az elegánsan öregedő *Julie Christie.*

Bronz, márvány és kőtáblák

A film látványvilágából a mozikban már hónapok óta vetített előzetes adott lélegzetelállító ízelítőt. Ehhez a klasszikus és szemkápráztató külcsínhez igyekszik alkalmazkodni a hivatalos honlap (**www.troymovie.com**) is: bronz, márvány és kőtáblák mindenütt, ez utóbbiakra vésődnek fel a hősök körül csoportosuló információk: képek, filmrészletek, előzetesek, életrajzok. Bár az oldal összképe kétségtelenül esztétikus, a Hero (Hős), Love (Szerelem), War (Háború) és Legend (Legenda) címekre tagolt menürendszer kissé nehezen áttekinthető. Az egyes menüpontok és az azokon belüli fejezetek tartalma között sok az átfedés, s az sem mindig egyértelmű, hogy mi miért került éppen az adott szakaszba. Annak, aki célzottan keres valamilyen információt, érdemesebb az oldal alján helyet foglaló menüsort használnia, ahol a profilok sorában a főszereplők, illetve a filmkészítők életrajzait, képeit találjuk. A követke-



A történet szerint – ha valaki esetleg elbliccelte volna az Iliászt a középiskolában – Parisz, a trójai herceg beleszeret Spárta királyának feleségébe, Helénába, és Trójába szökteti a hölgyet. A férj, Menelaosz természetesen nem hagyhatja annyiban ezt a sértést, és testvérével, a mükénéi Agamemnónnal szövetségben Trója ellen indul, hogy visszaszerezze feleségét, s elégtételt vegyen a gaz csábítón. Az erős falakkal körülvett város bevétele azonban nem ígérkezik egyszerűnek, így megnyerik az ügynek minden harcosok legnagyobbikát, Akhilleuszt is, s ezzel kezdetét veszi az ókor egyik legpusztítóbb háborúja.



ző, Production Showcase (szabad fordításban: Vitrin) elnevezésű menüpontban néhány kulcsfontosságú filmrészletet tekinthetünk meg, míg a Features (Szolgáltatások) a szokásos letölthető hátterekkel, képernyővédőkkel, kép- és videogalériával kedveskedik a felhasználóknak. Bár a lassabb géppel rendelkezők és a modemmel internetezők számára a Flash-site letöltése hosszas várakozással jár (ennek kikerülésére a legfontosabb funkciók már a főoldalról is elérhetők), mindenképpen érdemes megnézni az oldalt: összességében elegáns, szuperprodukcióhoz méltó honlapot állítottak össze a tervezők.

Szörnyhajsza Erdélyben

Aki az ókori görög eposz modern feldolgozásánál kísértetiesebb kalandra vágyik, annak a *Bram Stoker* Drakulájából ismert vámpírvadász, Gabriel van Helsing kalandjaira érdemes beülnie a moziba. Minden idők legismertebb rémirtója először Mr. Hyde-dal vív élethalálharcot a párizsi Notre-Dame tetején, majd Erdély felé veszi az irányt, mivel arrafelé a filmes fantázia szerint meglehetősen nagy a természetfeletti erőt birtokló gonoszok sűrűsége. A derék világmegmentő nem is aprózza el az üldözést: egyszerre akar megküzdeni Frankenstein szörnyével, a farkasemberrel és magával Drakula gróffal. *Stephen Sommers* – A múmia és A múmia visszatér rendezője – ezúttal ismét a klasszikus horrorfilmek hagyományaihoz nyúlt vissza, azokat ötvözte a modern technikával, s mindehhez két „húzónévként" ismert főszereplőt sikerült megnyernie: az utóbbi idők egyik legdivatosabb szívtiprójaként számon tartott *Hugh Jackmant* és a Pearl Harbor üdvöskéjét, *Kate Beckinsale*-t.

Kastély, villám, denevér

A Van Helsing című film hivatalos honlapjának (**www.vanhelsing.net**) főoldala mindjárt egy olyasfajta méretes szegecs képével fogadja a látogatót, amilyet a klasszikus horrorfilmek többségében a tetten ért vámpírok szívébe ütnek bele egyetlen jól irányzott pörölycsapással. E barátságos fogadtatás után választhatunk a film és az annak alapján készült számítógépes játék oldala közül. Az előbbire szavazók sejtelmes hangulatú, átgondoltan megtervezett, animációkkal gazdagított site-ra jutnak. Van ott minden, ami egy rendes horrorfilmhez kell: csapkodó villám, sötétbe borult kastély, akcióhős-külsejű, dobócsillaggal és nyílpuskával felfegyverzett vámpírvadász, s még néhány denevér is elrepül a felső régiókban. A többi aloldal hasonlóan kísérteties, a letölthető apróságokat például Drakula három szépséges, ám annál veszélyesebb menyasszonya kínálja fel a gyanútlan felhasználónak, a képgalériához pedig Frankenstein teremtménye adja a hátteret. A látványt természetesen odaillő kísérteties zene festi alá. Az oldal ugyan nem kínál többet, mint az átlagos filmes honlapok, azt azonban logikusan felépítve, könnyen kezelhetően és nem utolsósorban a film egészéhez illő külcsínnel teszi. Extraként fogható fel a filmből készült számítógépes játék promóciós oldala, amelyen nemcsak magával a játékkal ismerkedhetünk meg, hanem a fórumban más játékosokkal is felvehetjük a kapcsolatot.

További filmes oldalak, kritikák

Trója:
www.thezreview.co.uk/comingsoon/t/troy.shtm
www.cinemasavvy.com/t/troymovie.html
movies.surfwax.com/files/Troy_Movie.html
movies.go.com/movies/T/troy_2004

Van Helsing:
www.empiremovies.com/movies/2004/van_helsing.shtml
www.cinemasavvy.com/v/vanhelsingmovie.html
www.rottentomatoes.com/m/VanHelsing-10002426/about.php
movies.surfwax.com/files/Van_Helsing_Movie.html

Versenyfutás a szakmában

Az év informatikai menedzsere: Illés Antal, a Humansoft tulajdonosa és ügyvezetője

Az Informatikai Vállalkozások Szövetsége idén is megválasztotta az előző év informatikai menedzserét. A vezetői kvalitásokat szimbolizáló, vándordíjként funkcionáló karmesterpálcát, valamint az év informatikai menedzserét megillető Gyurós Tibor-díjjal együtt járó, fémbe vésett oklevelet ez alkalommal Illés Antal, *a Humansoft tulajdonosa és ügyvezetője vehette át.*

SZÉLL ANDRÁS

– Először is engedje meg, hogy gratuláljak Önnek! Az Év Informatikai Menedzsere díj elnyerése mindenképpen figyelemre méltó, mind az Ön személye, mind pedig cége számára. Minek köszönhető a siker?

– Az átadáson a bizottsági indoklásból ez egyértelműen kiderült. A múlt esztendőben a Humansoft a nem túl kedvező piaci körülmények között is 40 százalékos árbevétel-növekedést tudott elérni. Míg 2002-ben 3942 millió forinttal, 2003-ban már 5533 millióval zártuk az évet. Munkatársaink száma is nőtt, 100 kollégánk mellé újabb 18-20 fő érkezett.

– Szeretnék kicsit kutakodni a zsebében! A gyarapodó árbevétel hátterében egy-két – esetleg kormányzati – megrendelés áll, vagy pedig szerves növekedésről van szó?

– Sokan még kizárólag a Dell-számítógépek forgalmazását kötik a Humansoft nevéhez. Természetesen az ebből származó bevételünk is szépen – körülbelül 30 százalékkal – nőtt, de stratégiai céljainknak megfelelően a „Dell-boxon" túli szolgáltatási területeken produkáltuk a legnagyobb fejlődést. Ide tartozik a Dell-lel kapcsolatos szerviz; a rendszerintegráció, az alkalmazás- és szoftverfejlesztés, az üzemeltetés-outsourcing, valamint az informatikai tanácsadás. Így ma már tevékenységünknek „csupán" megközelítőleg kétharmadát teszi ki a Dell-eszközök forgalmazása, és az egyéb területeken sikerült olyan szakmai csapatot felállítanunk, amely képes jó megoldásokat szállítani a kereskedőink által megkötött üzletekhez. A válasz tehát az, hogy a Humansoft sok lábon áll. Az elmúlt esztendőben több mint kétezer vásárlónk volt, akik között a nagy multinacionális cégek, az államigazgatási intézmények, valamint a kis- és középvállalkozások egyaránt megtalálhatók. A legnagyobb üzletünk sem érte el árbevételünk 10 százalékát.

– Milyen megoldásokkal álltak elő a szolgáltatási területeken?

– Új tevékenységet jelentett számunkra az alkalmazásfejlesztés, ahol rögtön komoly megrendelésekhez jutottunk. A tervezettnél fél évvel később, de beindult üzemeltetésoutsourcing-üzletágunk is, amelynek sikerült banki hátterét kialakítanunk. Jelenleg körülbelül 40 kis- és középvállalkozás IT-infrastruktúráját üzemeltetjük havidíj fejében. A megoldás lényege, hogy ezeknek a vállalkozásoknak nem kell megvásárolniuk az informatikai eszközöket, hanem azokat és a supportunkat egy bank finanszírozza.

– Engedje meg, hogy megemeljem a kalapom! A hazai outsourcing-piacon évek óta nem hallunk sikerekről, leszámítva néhány nagyobb üzletet. Erre Önöknek a KKV-piac felé való nyitással sikerül igazi áttörést elérniük. Igaz, hogy ez a megoldásuk egyedülálló?

– Úgy tudom, hogy jelenleg rajtunk kívül senki sem nyújt ilyen megoldást. Évekkel ezelőtt próbálkozott valami ilyesmivel a Synergon, de azt hiszem, már felhagyott vele. Hozzáteszem, nekünk sem sikerült az eredeti ütemterv szerint beindítanunk az üzletágat.

– Térjünk át személyesebb témákra! Remélem, jól rögzítette eddigi beszélgetésünket a diktafonom, de rá kell kérdeznem: Ön mindig ilyen halk szavú?

– Nem szoktam hangosan beszélni.

– Egy kis üvöltözés a folyosón? Ez egyáltalán nem jellemző Önre?

– Barátságos légkör uralkodik nálunk, megkérdezheti a kollégáimat is.

– E mögött van egy kis belső bizonytalanság, vagy pedig a nyugodt külső szilárdsággal, határozottsággal párosul?

– Ha eldöntök valamit, azt igyekszem végigvinni. A bizonytalanság legfeljebb a döntésig tart, amíg az adott kérdést nem jártam körül minden oldalról, és amíg nem kértem ki kollégáim véleményét.

– Ezek szerint konzultatív típusú vezető?

– Hogyne. Régebben gyakorlatilag személyesen döntöttem minden kérdésben, például én vettem fel mindenkit. Könnyű helyzetben voltam, mert én vagyok a tulajdonos és az ügyvezető egy személyben. Amikor viszont a cég elért egy bizonyos méretet, ez nem működhetett tovább. Tavaly kialakult egy olyan menedzsmentcsapat a vállalaton belül, amely leveszi a vállamról a napi operatív ügyek intézésének terhét. Ma már a munkatársaim minden oldalról megvilágítva hozzák elém a megválaszolandó kérdéseket, így döntéseimben nagy szerepet kap az ő véleményük is.



„Vityi Pétertől megkérdeztem, hogy a karmesteri pálcát tényleg vissza kell-e adnom egy év múlva. Azt mondta, sajnos igen."

– Nem szokta meggondolni magát, megváltoztatni a döntéseit?

– Az a helyzet, hogy általában nem szoktam módosítani azt, amiben valakivel megállapodtam. Még akkor sem, ha röviddel utána kiderül: rossz döntést hoztam. Betartom az eredeti megállapodást akkor is, ha anyagilag hátrányos számomra, de természetesen a megállapodás időtartamának lejárta után azt csak új alapokon kötöm meg újra.

– Nem erre gondoltam. Mi a helyzet, ha kiderül, hogy rossz irányba indult el?

– Nyilvánvaló, ha kiderül, hogy rosszul határoztam, nagyon gyorsan korrigálok. Viszont ha hoztam egy döntést, amiben bízom, és a többiek csak rossz érzéseikre, nem pedig a tényekre alapozva próbálnak rávenni a változtatásra, akkor általában kitartok mellette. Egyébként maga a Dell is ilyen döntés volt. A szerződést még 1991-ben kötöttük, és 1996-ig csak küzdöttünk vele, ráfizetéses volt az egész tevékenység. 1995-ben pont e miatt került sor kenyértörésre a cégen belül. Ekkor még öten voltunk tulajdonosok, és többen úgy gondolták, hogy túl sokba került már nekünk a Dell, nem szabad vele tovább foglalkoznunk. Ők megmaradtak volna a noname gépek összeszerelésénél, én pedig ügyvezetőként és fő tulajdonosként úgy gondoltam, hogy a Dellhez kell ragaszkodnunk. Ezért többen eladták tulajdonrészüket, és ketten maradtunk.

– Most viszont egyedüli tulajdonosa a cégnek. Utolsó tulajdonostársa is az eltérő elképzelések miatt távozott?

– Ez viszonylag egyszerűbb eset volt, az ő részét 1999-ben vásároltam meg. Egy olyan üzletágat vitt a cégben, amelynek nagyon komoly múltja volt: az adatkommunikációs modemek forgalmazását. Ezek a készülékek viszont az ezredforduló környékére nagyon kommersz termékké váltak, és a forgalmuk egyre inkább visszaesett. A kollégám úgy gondolta, hogy nem szeretne egyéb dolgokkal, nagyobb csapattal küzdeni, bíbelődni, így egy hoszszabb alkudozás után megállapodtunk egymással.

– Amikor valamely cég átlép a gyermekkorból a felnőttkorba, vezetőjének meg kell tanulnia, hogy már nem minden kérdésben neki kell döntenie. Ez viszont sokak számára nem egyszerű, hiszen nagy a félelem attól, hogy a beosztott rosszabb minőségben fog megoldani valamit. Az Ön számára könnyű a felelősséget átadni másoknak?

– Ma már szeretnék minél kevesebbet belefolyni a napi operatív ügyek intézésébe. Természetesen azért az ügyvezetőnek nyomon kell követnie, hogyan mennek a dolgok a cégnél. Ha körülbelül úgy, ahogy én szeretném, akkor nem szólok bele. Természetesen mindig akadnak olyan problémák, kérdések, amelyekkel felkeresnek kollégáim az irodámban vagy a vezetői érte-

kezleten, mert olyan szintű döntés szükséges, amelyet ők már nem akarnak meghozni. Így ha azt látom, hogy valaki küzd, de nem várja el tőlem, hogy közbeavatkozzak, akkor hagyom, hogy maga oldja meg a problémát. Ha pedig segítséget kér tőlem, akkor segítek.

– Jól értem, hogy képes azt is elviselni, ha valamely beosztottja láthatóan rosszabb minőségben végez el egy feladatot, mint azt Ön tenné?

– Sok tulajdonos, cégvezető barátom van. Egyikük a múltkor teniszezés közben megkérdezte: „És amikor azt látod, hogy te sokkal jobban tudnád megcsinálni, mit teszel?" Én pedig azt válaszoltam, hogy most már nem szólok bele, hanem hagyom, hogy úgy csinálja meg, ahogy ő tudja. A barátom azt mondta: „Hú, akkor már nagyon messzire jutottál, akkor már tényleg van menedzsment a cégnél." Nyilván, ha valaki teljesen szembemegy a stratégiai elképzelésekkel, vagy úgy látom, hogy nagyon nem boldogul egy kérdéssel, akkor cselekszem.

– Van-e Önnek tanácsadója?

– Nincs, és nem is volt. Ez egy időben komoly nehézséget okozott. Még a tulajdonostársaim között sem volt olyan, akivel a menedzsmentproblémákat meg lehetett volna beszélni, és ahogy említettem, 1999 óta még tulajdonostársam sincs. Helyesebben nem egészen, mert ez egy családi vállalkozás, és a feleségem is tulajdonos, azonban ő nem vesz részt a vezetésben.

– Otthonról sem?

– Nem. Nehéz lenne röviden elmondani neki bizonyos dolgokat, mert egy problémakör pici szelete nem világít rá a teljes képre, így csak terhelném őt vele. Ezért a cég vezetésével kapcsolatos problémáimat, döntési helyzeteimet nem nagyon szoktam elmondani otthon. Viszont, ahogy említettem, sok olyan cégvezető barátom van, akivel rendszeresen találkozom. Amikor elkezdünk a problémáinkról beszélgetni, mindig kiderül, hogy rettentő hasonló gondokkal küzdünk, és elmeséljük egymásnak, hogyan jutottunk túl a nehézségeken. Nemrég például együtt ebédeltem két barátommal, aki közösen birtokol egy céget. Olyan jellegű kérdésekre keresik most a választ, amelyeken mi egy-két évvel ezelőtt már túljutottunk, és szívesen elmondtam nekik, hogy nálunk mi történt, hátha fel tudják használni a tapasztalatainkat. Én pedig a múlt évben sok segítséget kaptam *Pesti István* barátomtól.

– Tipikus problémákat említett. Mivel küzdenek ma a hazai informatikai vállalkozások?

– A növekedéssel együtt jelenik meg például a növekedés kezelésének problémája. Ha a cég elér egy bizonyos nagyságrendet, akkor a további fejlődéshez a hagyományos vezetési eszközök mellett másokra is szükség van. Korábban az általunk kínált termékek, szolgáltatások megtalálták a piacukat mindenféle lobby és PR nélkül is. Most olyan területekre tettük be a lábunkat, amelyeken kicsit nehezebb megállni. Ilyen például a szolgáltatás. Nagyobb kapcsolatrendszert, lobbytevékenységet, PR-t feltételez.

– Beszéljünk egy kicsit szakmai életútjáról! Jelenlegi cége, a Humansoft sikeres vállalkozás. Vajon korábban érték kudarcok is?


Fotó: Walkó Boglárka

– Villamosmérnökként végeztem a Műegyetemen, azután jó pár esztendőn keresztül szoftverfejlesztőként dolgoztam állami cégeknél. Egy barátommal már 1982-83-ban GMK-t alapítottunk, hogy a munkánk melletti maszekolással kis pluszpénzhez jussunk. Ebből aztán kialakult egy kisszövetkezet, amely eleinte szintén csak keresetkiegészítésre volt jó. A Microcontroll számítástechnikával kezdett foglalkozni, de hamar elég terebélyesre nőtt a tevékenységi köre. Bizonyos üzletágaink jól mentek, viszont a többi elvitte összes megkeresett pénzünket. Ezért is döntöttünk úgy 1989 elején, hogy kizárólag a számítás-

technikai területre koncentrálva visszszük tovább a céget, és akkor alapítottuk meg a Humansoftot, amely most 15 éves.

– Mi volt a Microcontroll pénznyelő kútja?

– Többirányú fejlesztést folytattunk. Szerettünk volna például szünetmentes áramforrásokat gyártani. Az akkori állapotok mellett még nem lehetett bizonyos folyamatokat szimulálni, így mindent meg kellett építeni. Ha pedig tévedtek a tervezők, akkor egy este hat pár optocsatolót tönkretettek, amelynek darabja akkor 30 ezer forintba került. Ráadásul elindult az APC is, így hamar kiderült, hogy tevékenységünknek nincs létjogosultsága. De belevágtunk a műholdas üzletbe is: parabolaantennákat gyártottunk. Ez szintén nem úgy ment, ahogy kellett volna.

– Még régebbre visszamenve: gyerekkorában mivel keresett zsebpénzt?

– A helyzet az, hogy sportoló voltam. Az általános iskola végén kezdtem el futni, és a középiskola, a katonaság, valamint az egyetem első három esztendeje alatt jó eredményeket produkáltam. Az egyetem után is sportállásban helyezkedtem el, és csak fél munkaidőben dolgoztam, szoftverfejlesztőként a Gelkánál. Azután a sérülések miatt le kellett állnom, pedig hetente több mint 200 kilométert futottam. Hosszú éveket kihagytam, s a futó barátaimmal sem ápoltam a kapcsolatot. Ma már ismét sportolok. Elkezdtem teniszezni – most ez a kedvencem –, de járok futni is. Emellett sportolókat szponzorálok, sőt a tetejébe bent vagyok a volt egyesületem elnökségében is.

– Az, amit elmondott a fiatalkoráról, nem sejteti majdani vállalkozói sikereit...

– Legelső üzleti megoldásaink épp a sport révén születtek meg. 1982-83-ban még nagyon komolyan próbáltam eredményeket kihozni a futásból, és széles kapcsolatrendszerrel rendelkeztem ezen a területen. Bejártunk a Testnevelési Főiskola, a Sportkórház laborjaiba, és láttuk, hogy a szakemberek hogyan küzdenek bizonyos mérések megoldásával. Mi ezeket az akkori számítástechnikai eszközökkel – például egy Sinclair ZX81-es számítógéppel – meg tudtuk valósítani. Gyakorlatilag erre kaptuk első megbízásunkat. Azután valahogy magától beindult az egész: kiderült, hogy ötleteink és megoldásaink máshol is alkalmazhatók. Az egyetem alatt még egyáltalán nem foglalkoztam azzal, hogy mit is szeretnék csinálni a szakmában, végig sportolói pályafutásomra készültem.

Illés Antal pályafutása

„Vidéken nőttem fel, egy Szekszárdhoz közeli faluban, Tengelicen. Édesapám volt a tengelici általános iskola igazgatója, matematika–fizika szakos tanár, és édesanyám is matematikát tanított ugyanott. Később én magam is fizikatagozatra jártam a szekszárdi Garay gimnáziumban. Édesanyámék négyen voltak testvérek, két nagybátyám komoly szaktekintély a geofizika területén. Egyikük, *Ádám Antal* a Tudományos Akadémia rendes tagja, másik nagybátyám sajnos már meghalt. De látszik, hogy egész családom reálérdeklődésű. Az öcsém is villamosmérnök."

Illés Antal (48) 1989-ben alapította meg a Humansoft Kft.-t, amelynek a mai napig tulajdonosa és ügyvezető igazgatója. A cég kezdetben szoftverfejlesztéssel foglalkozott, majd rövid időn belül az általa importált alkatrészekből összeszerelt PC-k forgalmazásába kezdetett. 1990 nyarán két hónapot töltött a torontói York Egyetemen. Ennek az útnak az eredménye a Dell-lel kötött viszonteladói szerződés is, amely jelentősen befolyásolta a cég további működését.

A cégvezető 1993–94-ben elvégezte a Purdue Egyetem (West Lafayette, Indiana) executive MBA-képzését, amely jelentősen megváltoztatta üzleti gondolkodását.

„Az nagyon kemény időszak volt. Miután este lefektettük a lányomat, még dolgoztam, és csak éjfél körül kezdtem el tanulni. Ma már viszonylag kevesebbet töltök bent, mint korábban. Azonban ha az ember egy cég tulajdonosa, akkor gondolatai állandóan ott járnak. Nagyon nehéz kikapcsolni."

Az executive MBA-n tanultak egyik eredménye volt, hogy a Humansoft 1995-től kizárólag Dell-eszközöket forgalmazott. A következő esztendő áttörést hozott a Dell-termékek eladásában: a Humansoft disztribútori kinevezést kapott, és egyúttal az általa forgalmazott gépek minősített szervizpartnere lett. 1997-ben a cég hozzálátott szolgáltatásportfóliójának kiépítéséhez, aminek első lépcsőfoka az IT-tanácsadás és a rendszerintegrációs tevékenység megkezdése volt. A 2003-as év újabb mérföldkövet jelentett a cég életében. A Dell-vonal további erősítésével, valamint új kompetenciák kiépítésével (outsourcing, alkalmazásfejlesztés, Microsoft Business Solutions, Axapta vállalatirányítási szoftver) kialakult egy átfogó termék- és szolgáltatásportfólió. Ekkor, több mint 40%-os árbevétel-növekedést elérve, a cég éves forgalma meghaladta az 5,5 milliárd forintot. A Humansoft működésének 15 éve alatt minden esztendőben növelte árbevételét, és pozitív eredménnyel zárta gazdálkodását.

Illés Antal ma Pesthidegkúton lakik, egy családi házban. „Reggel fél hét körül szoktam felkelni, mert lányomat, aki a belvárosba jár gimnáziumba, elviszem egy darabig. Elég sokat teniszezem. A feleségem szerint túl sokat. Ez téli időszakban heti három reggelt jelent."

Klasszikus helyett kvantumkultúra

A kultúrának sok definíciója létezik, de a legtöbben egyetértenek abban, hogy értékek és normák rendszerére utal, amely megfelelő hozzáállást és viselkedést ír elő. Egy cég kulturális jellemzőit leginkább dolgozói, az első számú vezető személye, az iparági jellemzők, a piaci helyzet és a társadalom befolyásolja.

KOCZÓ ILDIKÓ

Dr. Csendes Éva, egy müncheni cég humánerőforrás-gazdálkodási igazgatója szerint a vállalati kultúrát az első számú vezető mellett a HR-szakembereknek kell leginkább befolyásolniuk.

Úgy véli, hogy a szervezeti kultúra párhuzamba állítható a számítógép operációs rendszerével. Az operációs rendszer – pl. a Windows vagy a Unix – meghatározza, hogy milyen szoftverek futtathatók a komputeren. Ha végre akarunk hajtani egy feladatot (szoftver), amelyet nem támogat a kultúra (operációs rendszer), akkor nem fog működni a dolog. És addig nem is lesz sikeres a folyamat, amíg meg nem változik az alapját képező „kulturális operációs rendszer". Dr. Csendes Éva azt állítja, hogy a kulturális operációs rendszer kialakításáért leginkább a cégek HR-szakemberei a felelősek. Az ő felelősségük, hogy klasszikus módon, csak a minőségre ügyelve működnek-e, vagy hajlandók lesznek kvantum-, azaz mennyiségi ugrásokra is, így növelve saját területük és vállalatuk értékét. A müncheni szakember úgy véli, a magyar cégeknek meg kell újulniuk, életerős, átható kompetenciát kell teremteniük – olyat, amilyenné a minőség vált az 1980-as években. A mai üzleti környezetben lehetetlen minőség, gyorsaság, megújulási készség és életerő nélkül túlélni, sikeresen működni. Csendes Éva szembeállítja egymással a klasszikus és a kvantumkultúrát: míg az előbbi nem támogatja a változást, hiszen alapelve a stabilitás és az előreláthatóság, addig az utóbbi nem fél a változástól, sőt motiválóan hat rá.

Mark Fletcher amerikai szociológus egy 2003-ban megjelent tanulmánya is arra hívja fel a vállalatvezetők figyelmét, hogy a cégeken belül a legnagyobb értékteremtő szerepe és ereje a jól működő humánerőforrás-gazdálkodásnak van. Véleménye szerint a HR-munkatársak a következő módon képesek hozzájárulni a cégkultúrához:

– Folyamatosan növelik a vállalat reakcióidejét – egyre tehetségesebb és képzettebb szakemberekkel, ügyelve arra, hogy a munkatársak idő- és feladatgazdálkodási képessége fejlett legyen.

– Fokozzák az együttműködési készséget a szervezeten belül.

– Tudást hoznak létre, és azt szétosztják.

– Vonzzák, fejlesztik és megőrzik a tehetséges embereket.

A kvantumkultúrával rendelkező cégek képesek a változásra, a növekedésre, és elsősorban három jellemzőjükben különböznek a klasszikus kultúrával rendelkező szervezetektől: megújulás, gyorsaság és vitalitás.

Megújulás

Az Indiai-óceánon, a Mascarene-szigeteken élt egy madárfaj, a raphus cucullatus. Ez a madár, közismertebb nevén a dodo, 23 kilót nyomott. Nem kellett soha harcolnia, hiszen a természetben nem volt ellensége – amíg 1507-ben az emberek meg nem találták a szigetet. A dodo nem tudott elmenekülni az új, kegyetlen ragadozó, az ember elől, és hamarosan kihalt. Az üzleti életben a klasszikus kultúrák hasonló sorsra jutnak a változásoktól nem félő vagy épp telhetetlen cégekkel szemben.

A kvantumugrások alatt olyan megújító és megújulást segítő, életmentő képességek megszerzését, illetve fejlesztését értik az amerikai szakemberek, amelyekkel piaci versenyelőnyhöz juthat egy szervezet. Mark Fletcher arra hívja fel a humánszakemberek figyelmét, hogy a vállalaton belül gyakran találkozhatnak olyan erőkkel, amelyek konzerválni szeretnék a klasszikus, megszokott folyamatokat, és rettegnek az újdonságoktól. A szociológus biztatja a HR-szakembereket, hogy a minőségi ugrások mellett ne féljenek mennyiségi, azaz kvantumugrásokat is tenni.

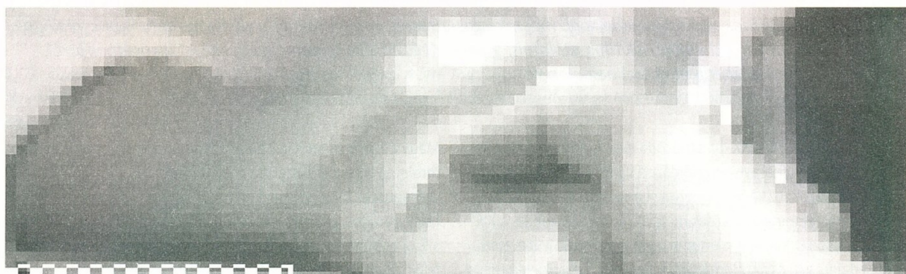
Érdemes kiemelni az internet és az intranet szerepét, amely a vezetők számára olyan kommunikációs forrást jelent, mellyel a belső változások hatékonyan, gyorsan és főleg apránként „adagolhatók" a munkatársak számára.

Gyorsaság

A gyorsaság egyik alappillére a vállalaton belüli kommunikáció, amelyben az internet és az intranet komoly szerepet játszik. A kvantumkultúra az üzleti kapcsolatok létrehozásának és fenntartásának képességét követeli meg – erre ma nagyobb szükség van, mint valaha. Épp ezért a kvantumkultúra munkatársaival szemben komoly elvárás, hogy gyorsan bizalmat tudjanak ébreszteni maguk iránt egy-egy üzleti partnerben, eredményesen kezeljék a panaszokat és a vitákat, s nyíltan, őszintén kommunikáljanak.

Az internet nemcsak kifelé, hanem a vállalaton belül is növeli a gyorsaságot. A humáninformatika az emberierőforrás-gazdálkodás általános (toborzás, nyilvántartás, elszámolás stb.) és speciális (motiváció, kommunikáció) feladatainak kezeléséhez nyújt szoftveres megoldást. *Angyal Gábor*, a Nexon kereskedelmi igazgatója utal arra, hogy a szoftveres támogatást tekintve az elszámolástechnika (bérszámfejtés) tekint vissza a legnagyobb múltra. Ez természetes is, hiszen Magyarországon sokáig az erőforrással kapcsolatos általános feladatok kezelése jellemezte ezt az erőforrás-gazdálkodási területet. Véleménye szerint a speciális feladatok súlya napjainkban – az erőforrás jelentőségének növekedésével együtt – meghatározó lett, és bármilyen humáninformatikai rendszerről beszéljünk is, legyen az cafeteria vagy munkaidő-nyilvántartás, folyamatos kommunikációt kell teremteni a vezetők, a menedzsment és a munkavállalók között. A közös célok és érdekek együttes gondolkodásra ösztönzik a vállalat minden tagját, amit az internet/intranet alapú humáninformatikai alkalmazások sikeresen támogatnak.

„A személyes és a virtuális kommunikáció fontosságát, az emberierőforrás-gazdálkodás létjogosultságát és kultúraformáló hatását saját bőrünkön is tapasztaljuk" – mondja *Ocskay Szilárd*, a Nexon ügyvezető igazgatója. „Bízom azonban abban, hogy belső rendszereink jól működnek, hiszen 2002-ben elnyertük a legjobb munkahelynek kijáró elismerést."



Konzerváló, gátló folyamatok a vállalaton belül:

- behatárolt corporate identity,
- nem funkcionális vagy lejárt kulturális normák,
- rangsorolt és szabályra alapozott menedzsment-kontrollrendszerek,
- akadályok az információáramlásnál, közös gondolkodás hiánya, kezeletlen nézeteltérések, együttműködés hiánya,
- „egy méret mindenkinek passzol" modell, amely ellentmond a piac specifikus tagoltságának.

Vitalitás

Egy organikus rendszer csak annyira egészséges, amennyire az egyes sejtjei. Sejtjeink kondíciójától függően testünk különböző mértékben lehet vitális, energikus. Amikor fizikálisan fittek vagyunk, több az életerőnk, mint amikor rosszul étkezünk, és keveset mozgunk. Ha megfázunk, gyengék vagyunk, nyűgösek. Ha sok stressz ér minket, vagy érzelmileg mélyponton vagyunk, koncentrációs képességünk csökken, figyelmünk lankad. Vagyis sejtjeink egészsége meghatározza testünk életerejét. A cégek is hasonlóképpen működnek. Ha az alkalmazottak mérgesek, cinikusak, demoralizáltak, túlterheltek, a cég rosszul, szakaszosan fog teljesíteni. Így hát az életerő a versenyképesség esszenciája. A dolgozói elkötelezettség a „meg tudom csinálni" szellemét alakítja ki. Az emberek megtesznek bármit, hogy elvégezzék munkájukat, használják leleményességüket, csak hogy legyőzzék a látszólag leküzdhetetlen problémákat is.

Ha azonban egy cég dolgozói nincsenek elragadtatva munkájuktól, nem lelkesednek a cég, illetve annak termékei iránt, akkor mit várhatunk, milyenek lesznek a vásárlók?

Éppen ezért a kvantumkultúra legfontosabb jellemzője, hogy a munkatársakat alkalmasnak, kreatívnak, megbízhatónak tekinti. A jó emberierőforrás-gazdálkodási vezető a dolgozókat nem a cég erősségeinek és értékeinek tekinti, hanem őket tekinti a cégnek.

Molekulák és atomok a távközlésben

Nanotechnológiai konferencia a Matáv támogatásával

Kétnapos nanotechnológiai konferenciát rendeztek április végén; az első napon a Magyar Tudományos Akadémia, a másodikon pedig a Matáv-székház adott otthont az előadásoknak. A Matáv Távközlés-fejlesztési Intézete, a PKI, valamint a Nemzeti Hírközlési és Informatikai Tanács (NHIT) szerepvállalásával első alkalommal nyílt lehetőség arra, hogy ne csak a tudósok, hanem az érdeklődő műszaki szakemberek is megismerjék a kiváló hazai fizikusok, biológusok, orvosok és anyagtechnológusok tapasztalatait, gyakorlati és elméleti eredményeit, s képet alkossanak arról, hogy milyen hatása lehet a nanotechnológiának.

A XIX. századból a XX.-ba áthúzódó ipari forradalom által az emberek életkörülményeiben előidézett változások valószínűleg eltörpülnek azokhoz képest, amelyeket a nanotechnológia és a kapcsolódó újdonságok idéznek majd elő a XXI. században. A XX. század második felét sok tekintetben a gigantizmus jellemezte a társadalomban és a tudományban egyaránt, ám sok gigantikus alkotásról kiderült, hogy az nem feltétlenül a legelőnyösebb megvalósítási forma. Gyakran a kicsi, egyedivé tehető megoldás hatékonyabb, hajlékonyabb, és kevésbé terheli meg a környezetet. Az elmúlt 50 évben az elképesztő zsugorodás (lásd a számítógép méretének csökkenését) az elmúlt évtizedekben kifejlesztett és ipari alkalmazássá vált mikrotechnológiának köszönhető. A nanotechnológia a mikrotechnológiánál százszor-ezerszer kisebb méretekben, a molekulák és atomok mérettartományában hoz létre célirányos megoldásokat.

A nanotechnológia olyan technológiák gyűjtőfogalma, amelyek jellemzően az 1–100 nanométeres mérettartományban hoznak létre változásokat. Azt mondhatjuk, hogy a klasszikus technológiák úgy viszonyulnak a nanotechnológiához, mint az amerikai elnököknek a Mount Rushmore oldalába faragott feje a rizsszemre vésett haikuhoz. A szakszerűen, tudományos körültekintéssel kiválasztott szerves vagy szervetlen anyagokból nanotechnológiával válogatják ki a szükséges atomokat és molekulákat. Ezekből egyesével építkezve parányi méretű, de bonyolult, intelligens mérnöki alkotások állíthatók elő, amelyekből szükség esetén önmagukat javítani vagy továbbszervezni is képes eszközök készíthetők. S mindezt a hagyományos technológiáknál kevesebb energia befektetésével, a környezetet jóval kevésbé megterhelő módon. Ezek az eszközök éppúgy használhatók az űrkutatásban, mint az üvegházhatású gázok légkörből való eltávolítására vagy akár az emberi test „megjavítására".

A technológiai újdonságok gyakorlati alkalmazásában a távközlés mindig vezető szerepet játszott – hangsúlyozta a konferencián *Straub Elek*, a Matáv elnök-vezérigazgatója, hozzátéve, hogy Magyarországon sem kell a szakmának szégyenkeznie, minden területen lépést tartottunk a világ fejlődésével.

„A nanotechnológia mai fejlettségi szintjén természetesen nem számítok arra, hogy a közeljövőben megszülessen a nano alapú hálózat, és nanotávközlésről beszélhessünk" – emlékeztette a hallgatókat Straub Elek. Ugyanakkor időben fel kell készülni az ebből adódó lehetőségek alkalmazására. A Matáv és jogelődjei mindig élen jártak nemcsak az újdonságok befogadásában, hanem azok kutatásában is. A mai PKI 113 évvel ezelőtt Posta Kísérleti Állomásként alakult meg, ahol azóta a posta és a távközlés különböző problémáinak megoldásán számos szakember dolgozott. Itt végezte *Békésy György* azokat a kísérleteket 1927 és 1947 között, amelyekért később orvosi Nobel-díjat kapott. Az intézet dolgozója, majd hosszú ideig igazgatója volt *Marschalkó Béla*, akinek a nevét még mindig viseli egy objektív viszkozitásmérő eszköz. *Ipolyi Károly* pedig olyan eljárást dolgozott ki, amely meggátolja, hogy a PVC napfény hatására megváltoztassa tulajdonságait, sőt esetleg teljesen elveszítse szilárdságát.

A távközlés mindig támaszkodott az elektronika és az informatika újdonságaira. Az elmúlt időszakban a fotonika területén elért új fizikai felismeréseket alkalmazzák a fénytávközlésben, a lézerek vezérlésében és a széles sávú hálózatok kialakításában. Indokolt tehát, hogy a szakemberek időben igyekezzenek megismerkedni a nanotechnológia fizikai hátterével, az alkalmazási lehetőségekkel.

E felkészülés egyik első lépése volt a nanotechnológiai konferencia létrehozása. Évekkel-évtizedekkel az elméleti alapozás után talán úgy emlékeznek majd vissza a résztvevők az eseményre, hogy ott keltették fel a szakemberek érdeklődését az új, számos területen elkerülhetetlenül hasznosuló technológia iránt. A téma jelentőségét az is mutatja, hogy az Európai Unió a 2002–2006-os időszakra megállapított közös központi kutatási alapjából kiemelten támogatja a nanotechnika és a nanotudományok kutatásait, fejlesztéseit, és ezt az utána következő időszakban sem hanyagolja el.

Online kereskedelmi eredmények

Vezetnek az osztrákok, de a mi helyzetünk sem reménytelen

A GKI Gazdaságkutató, a T-Mobile Magyarország és a Sun Microsystems Magyarország negyedévente felméri a hazai elektronikus gazdaság és az információs társadalom fejlődését. Legutóbb az internetes boltok forgalmazási eredményeit foglalták össze.

A tavaly év eleji várakozásokhoz képest az online áruházak a tervezett 6 milliárd forintos forgalom helyett 7,5 milliárd forintot realizáltak 2003-ban, amelynek jelentős része, közel 30 százaléka a karácsonyi bevásárlás ideje alatt, novemberben és decemberben képződött. 2004-ben a várakozások alapján 40 százalékkal nő mind az értékesítés nettó árbevétele, mind a vásárlások száma. Az online áruházak forgalma átlépheti a 10 milliárd forintos küszöböt, míg a vásárlások száma a 700 ezret. A dinamikus növekedés ellenére a B2C-forgalom Magyarországon az összes kiskereskedelmi forgalomnak csupán az 1,5 ezrelékét teszi ki.

Az online áruházak eredményességének elemzése azt mutatja, hogy a napi ezernél több látogatóval rendelkező áruházak a 2003. évi forgalomnak és a vásárlások számának egyaránt több mint 80 százalékát adták. Ez a dominancia várhatóan 2004-re is érvényes lesz. Az internetes vásárlások átlagos értéke 2003-ban 11 300 forint volt. A többség a méretgazdaságosság alapján döntött a beszerzés e formája mellett, azaz egy bizonyos értékhatár alatt már nem rendeltek az interneten a kiszállítási költségek miatt. 2004-ben ez a küszöb várhatóan csökkeni fog, ami az internetes vásárlói kultúra erősödését mutatja. Ugyanakkor minden 100 látogatóból csupán kettő vásárolt online.

2003-ban a vevők jellemzően a készpénzes és a postai utánvételt vették igénybe. Az üzemeltetők válaszából kitűnik, hogy tavaly a vásárlások 60 százalékánál készpénzes utánvétellel egyenlítették ki a számlákat. A forgalom alapján a postai és a készpénzes utánvétel révén folyt be az árbevétel 82 százaléka. A nagy értékű teljesítéseket (a 40 000 forint feletti vásárlásokat) jellemzően banki átutalással hajtották végre, míg a kis összegű számlák (10 000 forintnál kisebb értékű vásárlások) kiegyenlítése készpénzes fizetéssel történt.

2003-ban a beérkező megrendelések 1,6 százaléka bizonyult hamisnak. Ez az alacsony arány a szűrési módszerek hatékonyságának köszönhető, amelyek közé jellemzően a következők tartoznak: a regisztráció során az e-mail cím elkérése, a telefonszám elkérése, a személyes adatok bekérése, a megrendelés telefonos megerősítése.

Az online áruházak alapításának éve és a látogatószám között szoros összefüggés figyelhető meg. Minél régebb óta működik egy áruház, annál magasabb a látogatók és az oldalletöltések száma. Ugyanez a megállapítás igaz a forgalmazott termékkategóriák és termékek, illetve a látogatók és az oldalletöltések száma közötti kapcsolatra.

S ha már május óta EU-tagok vagyunk, nézzük meg legközelebbi fejlett tagtársunk eredményeit is.

Az elmúlt öt év alatt rohamosan nőtt az internetes vásárlás népszerűsége Ausztriában. Minden második osztrák internetező vásárolt már elektronikusan. Szám szerint 1,1 millióval, 1,97 millióra emelkedett az internetes vásárlók száma öt év alatt – írta az Integral közvélemény-kutató intézet által kiadott Austrian Internet Monitor (AIM) legfrissebb jelentése.

Ausztriában az internetező férfiak 55 százaléka vásárol be az interneten, a nők körében pedig 48 százalékos az arány. A módszer különösen a 20–29 éves korosztály körében népszerű. Negyedévente átlagosan 200 eurót költenek az internetes vásárlók. A legkelendőbb termékek listáját hagyományosan a könyvek vezetik, majd messze lemaradva a ruházati cikkek és a zenei CD-k következnek. Az interneten leginkább a hagyományos árucikkek iránt mutatkozik kereslet. A fizetős tartalomszolgáltatás iránt elenyésző igény jelentkezik.

Egyre népszerűbb az internetes banki szolgáltatások igénybevétele is. Jelenleg 1,7 millió osztrák, az internetezők 45 százaléka használja a világhálót banki ügyletek lebonyolítására. Az internetezők 37 százaléka rendszeresen ezen az úton kezeli folyószámláját.

A 14 év feletti osztrák lakosok 56 százaléka, azaz 3,81 millió személy használta az első negyedévben az internetet. 2003 végén ennek aránya 55 százalék volt. Az internetre előfizető osztrák polgárok száma március végére 62 százalékra emelkedett a 2003 végi 61 százalékról. Az internet fő felhasználási módja a levelezés, csakúgy, mint nálunk.

Csatlakoztunk: Nomatica magyarul

Az online fotó- és videokereskedelem specialistája

*Fantasztikus fejlődést és sikert mondhat magáénak a **www.nomatica.com** címen elérhető elektronikai webáruház, hiszen a 2000-ben összesen nyolcezer eurós (nagyjából kétmillió forintos) alaptőkével létrehozott vállalkozás mára a maga területén vitathatatlanul az első online áruház Európában. Ha kissé visszalapozunk a történetben, rendkívül impozáns számadatokat találunk: a 2001-2002-es üzleti évben 300%-ot növekszik a bevétel, s a site ezzel el is éri az európai dobogó legfelső fokát. 2002-ben ünnepelheti 50 ezredik ügyfelét, s az eredmény elismeréseképpen két francia gazdasági kitüntetést is kap a site. A 2003-as évben már 11 nyelven, tizenegy európai országban működik Nomatica online áruház, az oldalakon a napi látogatószám meghaladja a 35 ezret, s ez a sok ember 30 millió eurós bevételt hoz a vállalkozásnak. Persze egy ennyire dinamikusan fejlődő üzlet a befektetőket is vonzza: 2003-ban 2,8 millió euróval emeli meg a társaság alaptőkéjét egy befektetőcsoport.*

Az idei évben sem rosszabbak a fejlődési mutatók. A vállalkozás immár 130 alkalmazottat foglalkoztat, s Európa 17 államából saját nyelvű website-on keresztül érhető el, elég a **www.nomatica.com** oldalon a saját országa zászlajára kattintani, s máris anyanyelvén olvashatja az információkat, illetve rendelheti meg a kiválasztott árut az immár több mint 200 ezres ügyfélkör.

Bátran állíthatjuk, hogy sehol sem lehetne kedvezőbb áron vásárolni, mint a Nomaticánál – legyen az digitális fényképezőgép, kamera, videó vagy komplett házimozirendszer, telefon vagy fotótechnikai alkatrész, például optika vagy memória, jóval kedvezőbb áron hozzájuthatunk, mint egy hagyományos boltban. Az ok egyszerű: a különböző költségek (pl. üzletek bérleti díjai) megtakarítása révén a Nomatica alig több mint 10%-os haszonkulccsal dolgozik a hagyományos üzletek 30-35%-os értékével szemben. A cég az Európai Unió egész területén forgalmaz – május elseje óta magyar és lengyel oldala is van –, az árut többtucatnyi európai gyártótól szerzi be, s a termékek az uniós szabályozásnak megfelelően az egész EU-ra kiterjedő garanciával rendelkeznek. Az online kereskedelemnek hála, kiküszöbölhető a különböző országok közötti árkülönbség; a vásárlónak közel ugyanannyit kell fizetnie egy termékért, akár Németországból, akár Franciaországból, akár Lengyelországból vagy Magyarországról rendel. A napi rendelések száma eléri a 800-at, értékük pedig a 200 ezer eurót. A Nomatica naponta nyolctonnányi elektronikai árucikket postáz, amelyet a FedEx szállít házhoz a vásárlóknak, az új szolgáltatásnak köszönhetően (autóval történő fuvarozás) sokkal kedvezőbb áron, mint korábban, s a hivatalosan vállalt szállítási határidő így sem haladja meg az 5 napot. Még ennél is kedvezőbb az ingyenes házhoz szállítás, amihez nem kell más, mint hogy pl. a fényképezőgépünket csomagban vásároljuk meg, vagyis a géphez memóriakártyát, tokot, miniállványt is rendeljünk, s akkor a fuvarért már nem is kell fizetnünk...



Május elsejétől tehát a hazai vásárlók számára magyar nyelven is hozzáférhető a **www.nomatica.com** online webáruház, s immár a hazai vásárlók is gyarapíthatják az éves szinten több tízezer eladott digitális fényképezőgép, kamera, memóriakártya számát. S minden bonnyal gyarapítani is fogják, hiszen a Nomatica árai 30%-kal alacsonyabbak, mint a termékek ajánlott fogyasztói árai a különböző áruházakban, szakboltokban.

Gyorsétterem gyors internettel

Magyarország legnagyobb online médiahálózatát építi az Albacomp többségi tulajdonában lévő Prakticomp, a békéscsabai székhelyű, dinamikusan fejlődő számítástechnikai fejlesztőcég.

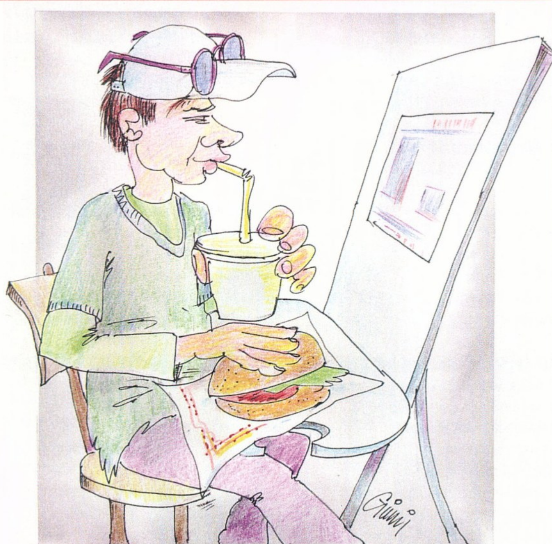

Az IT 2004 elnöksége
a szakmai zsűri döntése alapján
a Prakticomp Webdesign Grafikai Kft.-nek
adományozta
a "Magyar Innovációs Díj - Új megoldások"
első díját
az IPConsole vezérlő- és távfelügyeleti rendszer
termékért.

Vállalatuk tevékenységéhez további sikereket kívánunk.

Budapest, 2004. április 21.

Csermely Ákos, az IT 2004 elnöke
Jungbauer József, VISZ - Keler Rt., a zsűri elnöke
Vértes János, Adverticum elnök

A McDonald's éttermekben az internetsarkok egyenként két online terminállal felszereltek. A vendégek online képeslap, valamint élményfotó küldéséhez, illetve több interaktív játékhoz térítésmentesen, az internetezési lehetőségekhez pedig térítés ellenében férhetnek hozzá. A terminálok nem csupán korszerűek, és gyors hozzáférést biztosítanak, de egyben formatervezettek és strapabírók is. A Prakticomp kifejezetten a McDonald's megrendelésére és elképzelése alapján gyártotta a karcsú fémeszközöket.



Tavaly szeptemberben még csak 12 étteremben ülhettünk hozzá ezekhez a berendezésekhez, idén júliusban viszont már a McDonald's 60 termináljáň kattintgathatunk. Az előzetes tervek szerint év végére 160 terminál várja országszerte a hamburgerek szerelmeseit, akik tavaly 67 milliószor tértek be az éttermekbe, és rendeltek a finomságokból. A Prakticomp távolról felügyeli és üzemelteti ezeket a berendezéseket, s a fizetős szolgáltatásokhoz chipkártyát is fejleszt a vásárlók részére. A chipkártya könnyen kezelhető bérlet a netezéshez, amelyet az étteremlátogatók magukkal vihetnek.

A Prakticomp nem először jelenik meg az utca emberei előtt hasonló terminálokkal, munkatársai fejlesztették azt a hálózatot is, amelyet több városban felfedezhettünk: az e-InfoPontok rendszerét. Ezekről a terminálokról már sokan küldtek online képeslapot helyben készült fényképekkel, vagy töltöttek le közérdekű információkat, továbbítottak e-mailt. A Prakticomp e program tapasztalatai révén vált alkalmassá egy ilyen óriási projektnek, a McDonald's megrendelésének elnyerésére. A fejlesztési tervek között szerepel az utcai e-InfoPontok további telepítése, egészen a 2-300-as terminálszám eléréséig, illetve olyan további fejlesztések, mint például a banki tranzakciók lehetővé tétele a terminálok segítségével.





Szentendre szívében

Szentendrén, a nyáron páratlanul népszerű idegenforgalmi központban, annak is a belvárosában található a jó parkolási lehetőséggel rendelkező Game Planet Internet Kávézó.

A betérők nem csupán internetezhetnek, játszhatnak vagy levelezhetnek, de finom melegszendvicseket, hot dogot, jégkrémet, italokat és édességeket is fogyaszthatnak a terméskővel borított, hangulatos, nagyon nyugodt légkörű üzletben.

A 130 négyzetméteren a 12 számítógépet négy helyiségben helyezték el, amelyek bár



egymásba nyílnak, elrendezésük miatt zavartalan foglalatosságot biztosítanak a komputerek előtt ülőknek. A kávézót az ősztől tavaszig tartó kevésbé nyüzsgős időszakban kialakult törzsközönség látogatja, amely itt ad találkozót egymásnak, és óriási hálózati játékcsatákat, valóságos bajnokságokat rendeznek. A csúcsidőszakban, pénteken és szombaton éjszakai játékversenyeket is tartanak a jóízű eszem-iszom közben.

Internetezni perc alapú elszámolással lehet, így a 10 és 20 órás bérletek igen jól kihasználhatók. Míg hét közben az internetezés 360, a játék pedig 300 forintba kerül óránként, addig hétvégén kedvezményes az óradíj, csak 300, illetve 250 forint, ami nyilván nagymértékben hozzájárul, hogy egyre többen választják kikapcsolódásul szabadidejükben a Game Planet kávézót.

Dolgozni, irodai tevékenységet végezni inkább az idősebbek jönnek. Aki itt bonyolítja le levelezését, készíti el elektronikus dokumentumait, az szkennelést, nyomtatást, CD-írást is kérhet. A kávézó vezetői elmondták, hogy a közeljövőben bővíteni szeretnék az üzletet, illetve a most kezdődő idegenforgalmi szezonra készülve a turistáknak élénkebben hirdetik majd, hogy ebben a kellemes környezetben egy kávé, üdítő, néhány jó falat vagy jégkrém társaságában küldhetnek haza ismerőseiknek e-mailben friss beszámolót élményeikről.

www.gameplanet.hu

INTERNETKÁVÉZÓK

Café Online
8800 Nagykanizsa, Kálvin tér 4.
Tel./fax: 93-310-080
www.cafeonline.hu
Nyitva tartás: hétfő–vasárnap 14-től 22 óráig
Szolgáltatás: internetezés, számítógép-használat, irodai szolgáltatások (nyomtatás, szkennelés, fénymásolás, fax), hálózati játékok

GamePla-Net
1158 Budapest, Drégelyvár u. 57–63. (Adria–Drégelyvár-sarok)
Tel./fax: 410-8031
www.pla-net.hu
Nyitva tartás: vasárnap–hétfő 14-től 22 óráig, kedd–szombat 10-től 22 óráig
Szolgáltatás: internetezés, számítógép-használat, irodai szolgáltatások (nyomtatás, fax, szkennelés), hálózati játékok

Game Planet Internet Kávézó
2000 Szentendre, Petőfi Sándor u. 1.
Tel.: 26-505-068
www.gameplanet.hu
Nyitva tartás: hétfő–vasárnap 10-től 22 óráig
Szolgáltatás: internetezés, gépbérlés, játék, nyomtatás, szkennelés, CD-írás, szövegszerkesztés, könyvtárbérlés, igény szerint éjszakai játék, étel-ital szolgáltatás

Hifi Klub – Externet Internet Cyber Cafe
2800 Tatabánya, Béla király körtér 53.
Tel.: 34-329-698
www.hifiklub.hu/netcafe-1.htm
Nyitva tartás: mindennap 10-től 20 óráig (hétvégén és ünnepnap is)
Szolgáltatás: internetezés, multimédiás számítógépek használata, szkennelés, nyomtatás, hálózati játékok, vendéglátói meglepetések

interNetgame Stúdió
2083 Solymár, Mátyás kir. útja 64/a
Tel.: 26-564-149
E-mail: integ@axelero.hu
Nyitva tartás: hétfő–péntek 12-től 20 óráig, szombat–vasárnap 10-től 20 óráig
Szolgáltatás: internetezés, hálójátékok, nyomtatás, szkennelés, számítógépek használata, szervizelése, új gépek értékesítése, összeállítása, használt alkatrészek és gépek árusítása, mobiltelefon-szerviz, grafikai szolgáltatások, kávé, üdítő, csoki, ropi

Internext Stúdió Kft.
1066 Budapest, Zichy Jenő u. 3.
Tel.: 473-1060, fax: 473-0703
www.inext.hu
Nyitva tartás: hétfő–péntek 9-től 18 óráig
Szolgáltatás: internetezés, számítógép-használat, nyomtatás, szkennelés, fénymásolás, szoftver- és dokumentumkezelés oktatása, mentés (floppy az árban)

Média-Star Internet-Cafe
2800 Tatabánya, Győri út 27.
Tel./fax: 34-309-020
www.media-star.hu
Nyitva tartás: hétfő–szombat 9-től 21 óráig, vasárnap 15-től 20 óráig
Szolgáltatás: internetezés, számítógép-használat, irodai szolgáltatások (színes és fekete-fehér nyomtatás, fotónyomtatás, fax, papírkép-, dia- és negatívszkennelés), számítástechnikai eszközök, szerviz

Óvárosi Művész Kávéház
8230 Balatonfüred, Kossuth Lajos u. 31.
Tel.: 87-580-652
www.start.regionalis.hu/netcafe
Nyitva tartás: hétfő–szombat 11-től 22 óráig
Szolgáltatás: internethasználat, levelezés

Planet Cafe Internetkávézó
2310 Szigetszentmiklós, Jókai u. 33.
Tel.: 24-530-601
www.eszemiszom.hu/planetcafe
Nyitva tartás: hétfő–péntek 10-től 19 óráig
Szolgáltatás: internetezés, számítógép-használat, nyomtatás, szkennelés, fénymásolás, CD-írás, adatarchiválás, betanítás, diákkedvezmény, Sunbooks-könyvrendelés, Új Hekki-hirdetésfelvétel

Prakticomp Internet Kávézó
5600 Békéscsaba, Andrássy út 37–43. (Csaba Center, I. emelet)
Tel.: 06-20-455-7701
www.bhn.hu/internetkavezo
Nyitva tartás: mindennap 8-tól 20 óráig
Szolgáltatás: internetezés, irodai alkalmazások, hálózati játékok, nyomtatás, archiválás, érintőképernyős terminálok, Kézműves Cukrászat díjnyertes finomságai

ORSZÁGSZERTE

Prakticomp Netkuckó
5700 Gyula, Béke sugárút 35.
(Erkel Ferenc Műv. Közp., I. emelet)
www.bhn.hu/internetkavezo
Nyitva tartás:
hétfő–szombat 8-tól 18 óráig
Szolgáltatás:
széles sávú, szupergyors internetezés, CD-írás

Undernet Internet
5200 Törökszentmiklós, Kossuth tér 00.
Tel.: 30-3305-504
www.undernet.hu
Nyitva tartás:
hétfő–vasárnap 16-tól 22 óráig
Szolgáltatás: internetezés, számítógép-használat, szkennelés, nyomtatás, CD-írás (CD-vel), mobil rack használata

Space Center Internet Café és Számítógépes Bemutatóterem
4032 Debrecen, Lehel u. 20.
Tel.: 52-522-470
www.extra.hu/space.center/index.html
Nyitva tartás: hétköznap 12-től 23 óráig, hétvégén 10-től 23 óráig
Szolgáltatás: internetezés, multimédiás számítógépek használata, nyomtatás, hálózati játékok, CD-, floppyárusítás, mentés

Szóda kávézó és mulató
1075 Budapest, Wesselényi u. 18.
Tel.: 461-0007
www.szoda.com
Nyitva tartás: hétfő–vasárnap 9 órától hajnalig
Szolgáltatás: ingyenes drótnélküli internetkapcsolat, hálózati csatoló, pénzbedobós internetterminál

TELEHÁZAK

Berettyóújfalu Teleház
4100 Berettyóújfalu, Tardy u. 2.
Tel.: 54-401-563
Nyitva tartás: hétfő–péntek 7.30-tól 16 óráig
Szolgáltatás: tanfolyamok

Csákberényi Teleház
8073 Csákberény, Kossuth u. 4.
Tel.: 22-424-002
Nyitva tartás: hétfő–vasárnap 15-től 24 óráig
Szolgáltatás: teljes körű irodai szolgáltatás, hálózati játékok

Esztergomi Ifjúsági Informatikai Iroda és Teleház
2500 Esztergom, Lőrinc u. 6.
Tel.: 33-501-741
Nyitva tartás: hétfő–péntek 10-től 20 óráig
Szolgáltatás: teljes körű irodai szolgáltatás, tanfolyamok

Mezőkövesdi Teleház
3400 Mezőkövesd, Mátyás király út 112.
Tel.: 49-500-160
Nyitva tartás: hétfő–péntek 8-tól 16 óráig
Szolgáltatás: teljes körű irodai szolgáltatás, pályázatfigyelés

Neszmélyi Teleház
2544 Neszmély, Fő út 185.
Tel.: 34-451-997
Nyitva tartás: hétfő–péntek 8-tól 18 óráig, szombat 8-tól 12 óráig
Szolgáltatás: tanfolyamok, számítógépes játékok

Pákai Teleház
8956 Páka, Ifjúság út 13.
Tel.: 92-579-007
Nyitva tartás: hétfő–csütörtök 14-től 16 óráig, péntek 16-tól 20 óráig
Szolgáltatás: irodai szolgáltatás, tanfolyamok

Pestszentimrei Közösségi Ház
1188 Budapest, Vasút u. 48.
Tel.: 294-5971
Nyitva tartás: hétfő–péntek 8-tól 21 óráig, szombat 9-től 14 óráig, vasárnap 9-től 18 óráig
Szolgáltatás: teljes körű irodai szolgáltatás, hálózati játékok

Szőnyi Kulturális Egyesület
2921 Komárom, Petőfi út 3.
Tel.: 34-540-288
Nyitva tartás: hétfő–péntek 10-től 19 óráig
Szolgáltatás: számítógép-használat, nyomtatás, szkennelés, hálózati játékok

Városi Kulturális Központ
8700 Marcali, Széchenyi u. 3.
Tel.: 85-310-085
Nyitva tartás: hétfő–péntek 8-tól 20 óráig
Szolgáltatás: komplett irodai szolgáltatás

Elsőként a megyében

A Prakticomp 1996-ban elsőként indította el az internetszolgáltatást Békés megyében, 2001-ben pedig a Csaba Centerben megnyitotta a megye első internetkávézóját is. A 141 négyzetméteres helyiség négyféle szolgáltatással várja vendégeit. A legnagyobb területet az internetkávézó foglalja el, ahol olyan technológiát alakítottak ki (érintőképernyő, chipkártya), amely nemcsak Magyarországon, hanem világszinten is kuriózum. 1 Mbps-os sávszélességen chipkártya vagy érme vásárlásával lehet internetezni. Bizonyos gépek speciális irodai felhasználásra (szövegszerkesztés, táblázatkezelés) is használhatók. Lehetséges hálózati játékok futtatása, internetről letöltött vagy hozott anyagok kitűnő minőségű, színes nyomtatása A/4-es méretben, valamint internetről letöltött inforációk archiválása hajlékonylemezre vagy CD-re. Az internetkávézóba szeretettel várnak csoportokat is, előzetes bejelentkezés alapján. Számukra igény szerinti programokat, szakirányú bemutatókat szerveznek. A Kézműves Cukrászat a Prakticomp partnereként díjnyertes süteményeivel, fagylaltkelyheivel, saját készítésű finomságaival várja a betérőket.



A Prakticomp fejlesztette ki az e-InfoPont elnevezésű érintőképernyős terminált, amely a Csaba Center első és második emeletén megtekinthető, s amelyen megtalálhatók a megyére vonatkozó gazdasági, kulturális és idegenforgalmi információk. Az e-InfoPonton igény szerint bármilyen jellegű információ megjeleníthető, valamint alkalmas fénykép és képeslap küldésére e-mailben a világ bármely pontjára. Az e-InfoPontról részletes tájékoztató található a **www.e-infopont.hu** címen.

www.e-infopont.hu

333C7BC4-460F-11D0-BC04-0080C7055A83

A cím nem a 007-es webügynök megfejtetlen üzenete, hanem egy ActiveX kódja, amelyet ha kiengedünk a palackjából, hűséges szolgánkká válik táblázatok generálásában és kezelésében. Mondhatnánk, hogy sajnos csak Internet Explorerben működik, mint az ActiveX-ek általában, de nem tudnánk mit felelni, ha valaki visszakérdezne: miért, van más? Ha akarom, van, de valószínűleg körülbelül hárommilliárdan nem azért nem fogják érteni az oldalunkat, mert WebTV-t, Operát stb. használnak, hanem azért, mert azon magyar nyelvű a szöveg.

SZENDI GÁBOR

Tegyük fel, hogy van egy rakás anyagunk, amit táblázatba kellene betennünk, vagy legalábbis táblázattal szeretnénk megformázni. Például egy könyvtáros könyvek adataiból készít katalógust, egy kereskedő az árucikkeit szeretné gusztusos formában felrakni az oldalára, vagy egy klub a heti programját. Mondjuk, hogy a katalógus tartalma gyakran változik, új könyvek, új áruk érkeznek, a régiek elfogytak, a műsor hetente más és más.

Tabular Data Control

Szóval ez egy Internet Explorerbe beépített ActiveX, amely textfájlból képes táblázatot generálni kicsik és nagyok örömére. A textfájlban a táblázatnak megfelelően sorok és oszlopok találhatók, s azokat speciális, bár tetszőleges karakterrel választjuk el egymástól. A mintául szolgáló ActiveX-control leírása egy weblapban a következő:

```
<OBJECT ID=”adat” CLASSID=”CLSID:333C7BC4-460F-11D0-BC04-0080C7055A83”>
        <PARAM NAME=”DataURL” VALUE=”ujsagok.txt”>
        <PARAM NAME=”UseHeader” VALUE=”TRUE”>
        <PARAM NAME=”TextQualifier” VALUE=”~”>
        <PARAM NAME=”FieldDelim” VALUE=”|”>
</OBJECT>
```

Az ID=”adat” azonosító kapcsolja majd össze a táblázatunkat az adott ActiveX leírásával, hiszen lehet belőle több is egy oldalon. A DataURL a textfájl elérési útvonalát adja meg. A UseHeader arra való, hogy az oszlopoknak hivatkozási nevet adhassunk, ezért az értéke True. A TextQualifier azt mutatja meg, hogy mit tekintsen az ActiveX összetartozó adatnak. Itt nyilván olyan karaktert használunk, amely nem fordulhat elő a szövegünkben. A FieldDelim pedig az adatmezőket elválasztó jel.

Az alábbi példában az első sor a UseHeader, a másik kettő pedig az adatokat mutatja a TextQualifierrel és FieldDelimmel felszerelve.

```
~ujsag~|~ev~|~szam~|~oldal~|~szerzok~|~cikkcim~
~Internet kalauz~|~2002~|~10~|~32-35~|~Szendi~|~Rémálom~
~Internet kalauz~|~2003~|~10~|~38-42~|~Szendi~|~ Flört ~
```

A HTML-kód, amellyel erre hivatkozhatunk, a következő:

```
<TABLE datasrc=”#adat” border=”1” bordercolor=”black” cellspacing=”0” cellpadding=”2”>
<THEAD>
        <TH>Újság</TH>
        <TH>Év</TH>
        <TH>Szám</TH>
        <TH>Oldal</TH>
        <TH>Szerzők</TH>
        <TH>Cikkcím</TH>
</THEAD>
<TR>  <TD valign=”top”><Span datafld=”ujsag”></Span></TD>
        <TD align=”right” valign=”top”><Span datafld=”ev”></Span></TD>
        <TD align=”right” valign=”top”><Span datafld=”szam”></Span></TD>
        <TD align=”right” valign=”top”><Span datafld=”oldal”></Span></TD>
        <TD align=”right” valign=”top”><Span datafld=”szerzok”></Span></TD>
        <TD align=”right” valign=”top”><Span datafld=”cikkcim”></Span></TD>
</TR>
</TABLE>
```

Mint látható, a datasrc="#adat" kapcsolja össze az ActiveX-objektumot a táblázatunkkal. A <THEAD></THEAD>-ben a táblázat fejlécét írjuk le. A cellákban a <Span></Span> konténerelemben a datafld=... az egyes adatmezőket köti az egyes cellákhoz. A végeredmény:

Újság	Év	Szám	Oldal	Szerzők	Cikkcím
Internet kalauz	2002	10	32-35	Szendi	Rémálom
Internet kalauz	2003	10	38-42	Szendi	Flört
Internet kalauz	2001	12	38-40	Szendi	Csokoládéfüggés
Internet kalauz	2000	12		Szendi	DHTML iskola I.
Internet kalauz	2004	1-2	34-37	Szendi	A múmia

A nehezén túl is vagyunk, a textfájl gyakorlatilag akárhány sort tartalmazhat. A táblázat mindig akkora lesz, amennyi az adat. Nagyméretű táblázatok esetén jelentős helyet és letöltési időt takarít meg, hogy a webpolgárnak valójában csak egy textfájlt kell a táblázathoz letöltenie, nekünk pedig csak azt kell módosítgatnunk, nem szükséges mindig belepiszkálni a táblázatba.

Rendezzük sorainkat!

A Javascript segítségével a táblázat sorai tetszés szerinti cella tartalma alapján sorba rendezhetők. E lehetőség hasznosságának ecsetelésére egész szókincsem kevésnek bizonyul. A fenti táblázat lehetne akár az Internet Kalauz egész évi tartalomjegyzéke. Ha valaki tájékozódni szeretne benne, jól jöhet, ha azt szerző, lapszám és cikkcím szerint tudja rendezni.

A táblázat rendezése évszám szerint csökkenő vagy növekvő sorrendbe

A táblázat rendezése cikkcím szerint csökkenő vagy növekvő sorrendbe

Újság	Év	Szám	Oldal	Szerzők	Cikkcím
Internet kalauz	2004	1-2	34-37	Szendi	A múmia
Internet kalauz	2003	10	38-42	Szendi	Flört
Internet kalauz	2002	10	32-35	Szendi	Rémálom
Internet kalauz	2001	12	38-40	Szendi	Csokoládéfüggés
Internet kalauz	2000	12		Szendi	DHTML iskola I.

Az elkövetés módja a következő:

```
<SCRIPT language=JavaScript>
function rendezz(irany, mit) {
if (irany == "csokkeno") {data.Sort="-"+mit} else
{data.Sort="+"+mit};
data.Reset()
}
</SCRIPT>
```

A rendezz() függvénynek átadjuk az irany és a mit paraméterben a rendezés irányát (növekvő vagy csökkenő), valamint azt, hogy melyik adatmező (datafld) szerint rendezze a táblázatot. A függvényben a mit paraméter tartalmához hozzáadunk egy negatív vagy pozitív előjelet, amelyből a sort() metódus megérti, hogy melyik irányba szeretnénk rendezni. A végén a data.reset() azért szükséges, hogy a táblázat az új tulajdonságok alapján megjelenítődjön.

Mindezt a következőképpen érjük el:

```
<P align="center">A táblázat rendezése évszám szerint <A
href="javascript:rendezz('csokkeno','ev')"><strong>csökkenő
</strong></A> vagy <A href="javascript:rendezz('novekvo'
,'ev')"><strong>növekvő</strong></A> sorrendbe</p>
<P align="center">A táblázat rendezése cikkcím szerint
<A href="javascript:rendezz('csokkeno','cikkcim')">
<strong>csökkenő</strong></A> vagy <A
href="javascript:rendezz('novekvo','cikkcim')"><strong>
növekvő</strong></A> sorrendbe</p>
```

Ez a sok szöveg a második képen a táblázat fölötti lehetőségeknek felel meg.

Dobjuk fel a táblázatot!

A <TD> és a <Span> elembe természetesen beépíthetünk mindenféle stílusleírásokat is, mondjuk előírhatjuk, hogy az egyik cellánk (vagyis ekkor az egész oszlop) háttere legyen szürke, illetve mindegyik cellára vagy <Span>-ra megadhatjuk, hogy milyen legyen a betűtípus, -méret, -szín stb.

Például az újságcímet kiemelhetjük a következőképpen:

```
<TD valign="top" bgcolor="#808080"><SPAN
DATAFLD="ujsag" style="color:white;font-style:italic;font-
weight:bold;"></SPAN></TD>
```

Az eredmény:

Újság	Év	Szám	Oldal	Szerzők	
Internet kalauz	2004	12	34-37	Szendi	
Internet kalauz	2003	10	38-42	Szendi	
Internet kalauz	2002	10	32-35	Szendi	
Internet kalauz	2001	12	38-40	Szendi	Csok

A cikket IE4-re és a fölötti verziókra optimalizáltuk. Egy működő példa a **www.behsci.sote.hu/data.htm** címen tekinthető meg.

Hihetetlen kalandok

Hihetetlen kalandokra, az Adrenalin Parkba, vitorlázni, repülni és persze nem utolsósorban raftingolni – vagyis vadvízi evezésre – hív minket a Hungaroraft & Ski Utazási Iroda weboldala a ***www.hugaroraft.hu*** *webcímen.*

A főoldalra beúszó vadvízi gumicsónak is erre csábít: Kezdje velünk a raftingszezont 2004-ben is! Hát kezdjük!

Kattintásra kinagyítható, kedvcsináló fényképek illusztrálják az egyes utakat, amelyeket Szlovéniába, Olaszországba szerveznek. Egy sportos hétvégébe sok minden belefér: rafting, canyoning, barlangászat, siklóernyőzés s mindezek















mellett még egy ízletes grillvacsora is, mert ennyi mozgás után egy egész ökröt meg tud enni az ember... Persze van, akinek ez talán sok, s szelídebb vizekre vágyik: az egy igazi tengerészkapitány mellett vitorlázhat az Adrián, s úgy talán az anyukája sem aggódik annyira. Ha pedig nem víz, és nem levegő, akkor föld. A quad szakkifejezés nem ismerőinek lefordítjuk: négykerekű motoros kalandtúráról van szó. „Egy lehetőség, hogy belekóstolj a négykerekű terepmotorozás élményébe. Keresd meg az elrejtett kincseket GPS-navigáció segítségével, kutassuk fel a kevesek által látogatott barlangot a hegyoldalban, és keljünk át a Soèa fölött egy függőhídon. Mindeközben úttalan utakon, szakadékok szélén és óriási sziklák között, a legszebb környezetben haladunk. Próbáld ki te is vezetési képességeidet és bátorságodat a kormány mögött!"

Aki az „igazi" terepjáróra esküszik, annak szerveznek túrát Erdélybe s kicsit egzotikusabbat Marokkóba is. Lehet élményrepülni, vitorlázórepülni, műrepülni és hőlégballonozni is, csak fel kell keresnünk a Hungaroraft & Ski Utazási Irodát, s máris nem unalmas az élet. A weboldalon az árak, a szálláslehetőségek is megtalálhatók, szerepel minden szükséges információ, a gazdag képanyagról nem is beszélve. Így akinek annyi is elég, hogy gondolatban járja végig az Adrenalin Park különböző kunsztjait, ahol a 3 emeletnyi magasságban kialakított akadálypályán még a legbátrabbak is eleinte reszkető térddel és izzadságtól nedves tenyérrel látnak neki a feladatoknak, sikongva hintáznak az óriáshintán, vagy egyensúlyoznak a 10 méteres, szédítő mélységet áthidaló gerendán, annak irány a **www.hungaroraft.hu**!

Olaszország szerelmeseinek

Itt a nyár, s aki még nem tudja, hová is menjen nyaralni, vagy aki már tudja, hogy Olaszország a cél, de nem tudja, hol szálljon meg, melyik tengerparti üdülőhelyet válassza, annak jó szívvel ajánlhatjuk, hogy üsse be a böngészőjébe a ***www.italiatour.hu*** *webcímet, és nézzen szét az Italiatour utazási iroda oldalain. Igazán gazdag adatbázis, sok információ található a különböző menüpontok alatt.*

Az árérzékeny hazai turistáknak a legfontosabb az első menüpont, az Akciók című, ahol az akciós apartmanok széles választékát találhatják Lignanóban. A különböző apartmanépületek minden tulajdonságát felsorolja az oldal, jól áttekinthető kódrendszerrel osztályozva az épületek, szálláshelyek adottságait. Színes fényképek csinálnak kedvet a választáshoz, az árjegyzék pedig jól áttekinthető táblázat formájában tanulmányozható.

Persze üdülni nem csupán Lignanóban lehet, gazdag a választék a tengerpart frekventált üdülőhelyein, így Caorlében, Lido di Jesolóban, Rasoline Marén, Riminiben és környékén vagy akár Cattolicában.

Azonban vannak, akik a történelmi nevezetességeket, a városjárást preferálják az egy helyben pihenéssel szemben: ők a Városlátogatás menüpont alatt ábécésorrendbe szedve találhatják meg az idegenforgalmi szempontból számító olasz városokba szervezett utazások valamennyi információját. Külön menüpontba csoportosították a site készítői az átutazók számára előnyös szálláslehetőségeket, ami igen praktikus, és nagyban megkönnyíti azok dolgát, akik az autópályák, főutak mellett szeretnének megszállni.

Igaz, hogy Itália a műemlékekben egyik leggazdagabb ország a világon, de vannak, akiknek a kulturális turizmusból soha nem elég, a múlt kincsei mellett a jelen értékeit is maguknak szeretnék tudni, s kifejezetten egy-egy érdekesebb előadás kedvéért – vagy éppen azt egy kulturális körúttal kombinálva – kelnek útra Olaszországba. Nekik hasznos igazán a Veronai Aréna 2004 menüpont, ahol nem csupán az előadások teljes listáját találhatják meg, hanem az Aréna nézőterének rajzát is a különböző szektorokba szóló jegyek áraival egyetemben.

Persze olyanok is vannak, akiket a szakmai szempontok, egy-egy vásár érdekességei vonzanak: nekik készült a Vásárok című menüpont, ahol összegyűjtve megtalálható minden lényeges link az olaszországi vásárokról.

Tekintettel arra, hogy a honlap még nem teljes, jó néhány üdülőhely még nem került fel rá, más olasz úti cél esetén célszerű kérni a cég katalógusát vagy konkrét ajánlatát.

Természetesen az Italiatour repülőjegyvételben, autóbérlésben is megrendelői rendelkezésére áll, s az is elégedett lehet, aki online módon kívánja feladni megrendelését; elég kitöltenie a részletes megrendelőlapot, és egy gombnyomással továbbítani az irodának. Persze utazásról lévén szó, kényelemünk mellett biztonságunkról is gondoskodnia kell annak, akitől jegyet, szállást, üdülést rendelünk, így egészen biztosan nem fogunk lemondani a személyes kapcsolatról. De nem is kell, a honlapon a címek és telefonszámok mellett minden utazási feltétel, szabály és nem utolsósorban biztosíték megtalálható. Ami pedig még ennél is fontosabb, hogy a következőket olvashatjuk: „Ön családjával, barátaival önállóan utazik, láthatatlanul azonban mindig Önnel leszünk: irodánk hétvégén is működő telefonszámán (266-4613) mindig elérhet bennünket." S ha ezt a számot elfelejtenénk, vagy itthon hagynánk, elég bemenni egy nyilvános internetezőhelyre, és beírnunk az első gépbe az Italiatour webcímét...

